Master Photographer's Practical Skill

# 专业儿童人像摄影指南

## ——来自摄影大师的技巧和影像

Professional Children's Portrait Photography



摄影大师
实用技法丛书

[美]小罗·雅克布斯/编著 王晓路 夏雨/译

湖南美术出版社





亚马逊网上书店艺术与摄影类畅销书

很多专业人像摄影师发现给儿童拍照会上瘾。这是一项既富有挑战性又很吸引人的工作，可以让摄影师在从事他们喜欢的工作的同时获得可观的报酬。本书是15位儿童人像领域的专业摄影师智慧与经验的结晶，他们的摄影风格因想象、灵感、相机角度、造型、光线及背景的不同而各异，他们的作品堪称杰作。你要做的就是享受向这些专家学习的过程，他们可以帮你把摄影变得更有趣，也可以让你的技艺更精湛。

VISIT…

LANZAROTE Caliente.com

Master Photographer's Practical Skill

# 专业儿童人像摄影指南

## ——来自摄影大师的技巧和影像


摄影大师
实用技法丛书



[美]小罗·雅克布斯/编著 王晓路 夏 雨/译

湖南美术出版社

Professional Children's Portrait Photography

**图书在版编目（CIP）数据**

专业儿童人像摄影指南：来自摄影大师的技巧和影像/（美）雅克布斯编著；
王晓路，夏雨译. —长沙：湖南美术出版社，2009.6
（摄影大师实用技法丛书）
ISBN 978-7-5356-3244-9

Ⅰ.专… Ⅱ.①雅…②王…③夏… Ⅲ.儿童-人像摄影-摄影艺术-指南
Ⅳ.J413-62

中国版本图书馆CIP数据核字（2009）第091883号

PROFESSIONAL CHILDREN'S PORTRAIT PHOTOGRAPHY
by Lou Jacobs Jr.
Copyright © 2007 by Lou Jacobs Jr.
Published by arrangement with Amherst Media,Inc.of
Buffalo,New York,U.S.A.
Simplified Chinese translation copyright © 2009 by Hunan
Fine Arts Publishing House
ALL RIGHTS RESERVED

**湖南美术出版社获得本书中国大陆地区独家出版发行权。任何人**
**不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。**
**著作权登记号：18-2008-017**
**版权所有 侵权必究**

## 专业儿童人像摄影指南

作　　者：[美]小罗・雅克布斯
翻　　译：王晓路　夏　雨
责任编辑：陈　刚
责任校对：伍　兰
出版发行：湖南美术出版社
　　　　　（长沙市东二环一段622号）
经　　销：湖南省新华书店
制　　作：鼎律文化
印　　刷：恒美印务（广州）有限公司
　　　　　（广州市南沙经济技术开发区环市大道南路334号）
开　　本：889×1194　1/16
印　　张：8
字　　数：6万
版　　次：2009年10月第1版
　　　　　2009年10月第1次印刷
书　　号：ISBN 978-7-5356-3244-9
定　　价：48.00元

【版权所有，请勿翻印、转载】

邮购联系：0731-84787105　邮　编：410016
网　　址：http://www.arts-press.com/
电子邮箱：market@arts-press.com
如有倒装、破损、少页等印装质量问题，
请与印刷厂联系斟换。



# 目　录

前言······4

第 一 章　斯黛西·凯恩······6
第 二 章　瑞塔·斯汀斯恩斯······14
第 三 章　布莱恩·麦克唐奈尔······22
第 四 章　阿丽西亚·阿尔瓦兹······31
第 五 章　凯瑟琳·奈微尔和帕姆·奥辛斯基······42
第 六 章　凯瑟琳·胡奇······51
第 七 章　艾迪·邦菲利······59
第 八 章　奥图姆·霍尔······67
第 九 章　史蒂芬妮·克拉克······75
第 十 章　乔纳森·佩恩······84
第十一章　劳拉·坎翠尔······92
第十二章　卡莉·桑多沃······99
第十三章　托马斯·巴尔萨摩······107
第十四章　奥黛丽·沃拉德······115

结语······124





# 前言

## 专业的嗜好

很多专业人像摄影师发现给小孩拍照会上瘾。在这本书里，你会遇到15位儿童人像领域的专业人士，他们对于拍摄婴儿、初学走路的儿童和更大一点的孩子热心且着迷。你要明白，给小孩拍摄人像既富有挑战性又很吸引人，并且这些摄影师通常可以在从事他们喜欢的工作的同时获得可观的报酬。

大部分拍摄儿童人像的专业摄影师是有孩子的女士。然而，本书中的男摄影师们大多已身为人父，他们和女士一样对孩子充满热情。一些投稿者在孩子出生后开始努力成为一名专业摄影师；很多人为了做全职摄影师而辞去了其他工作。他们中的一些人喜欢在摄影棚拍摄，而另一些人喜欢在公园或者客户家里拍摄。

## 孩子们是如此可爱

每章都有一位专家通过其智慧和经验阐述儿童人像的背景和拍摄技法。这些摄影师讨论的内容，包括帮助儿童适应照相机、设置灯光参数，以及如何宣传摄影工作室。每一章都有被采访的摄影师的作品作为插图。

很多父母看到朋友孩子的专业人像后，也带着他们的孩子到专业摄影师那里去拍照。这些父母会来到你的工作室，因为他们想要强烈视觉冲击且吸引人的照片。本书中的15位摄影师将会充分展现如何尽可



能地利用孩子和他们的父母出现在相机前的机会。

## 摄影师们

本书中的一些摄影师在高中时就迷上了摄影，或者是刚刚开始拍摄儿童并把照片卖给朋友。一些人坚持做他们白天的工作，直到他们认真地投入进来。奥黛丽·沃拉德告诉我："我儿子出生之后，丈夫带回来一台专业数码相机，让我给孩子拍照，记录他的成长过程。我着迷于孩子的动作、表情以及与他相关的一切。后来我开始拍摄其他母亲的孩子，现在我以自己喜欢做的事谋生。"

一些摄影师学过摄影；一些摄影师阅读技术方面的书并且看过很多摄影作品。一些摄影师参加研习会和讨论会；一些人得到了来自导师的教育和鼓励。我通过《测距仪》杂志里的文章接触到一些投稿人，还从摄影师蒂娜·道格拉斯和奥黛丽·沃拉德那里得到了有用的建议。在认识她们之前，我查看了她们的网页并且留下了深刻的印象。

对于那些认为正式的教育或者在某人的工作室做助手是成功的必要条件的读者，会受到本书中那些专业人士的故事的鼓舞。超强的能动性、努力的工作和聪明的商业运作是更为重要的。下面的这些文字和图片，将会帮助你理解专业人士如何通过创造性和机智获得成功。

## 个性

研究本书中的照片，考虑一下为什么你会喜欢它们。很多摄影师拍摄的独立照片可能看上去很相似，这是很常见的。独一无二，只此一件，这样的儿童人像风格很少见，这同样适用于画家、作家、作曲家、演员，甚至棒球投球手。当摄影师的创造性想法以相似的视觉方案表现出来时，他们并不是在抄袭。



摄影风格来自想象、灵感、相机角度、造型、光线以及背景。儿童的脸有独特的吸引力；而你吸引孩子的能力也很重要。

你完全可以不认同这些照片是摄影杰作，但很多父母愿意花高价买本书中的照片，并且非常喜欢。请享受向这15位专家学习的过程，他们可以帮你把摄影变得更有趣、更赚钱。

## 作者手记

本书中的每一位摄影师都讨论相同的话题，为了清楚起见，我将他们的回答进行了编辑。一些摄影师把话题合并起来探讨。技巧主要是按照相同的次序揭示的，这样可以便于你作比较。一些摄影师的观点和建议听起来很相似，因为"英雄所见略同"，重复的观点和建议更令人信服。

本书是儿童人像摄影的揭秘之作。你可以看到每位摄影师作品的成功之处。摄影师的动机很明显。这不是一本侦探小说，而是让你从15位儿童人像摄影师的经验中学习如何拍摄儿童。

第一章

# 斯黛西·凯恩

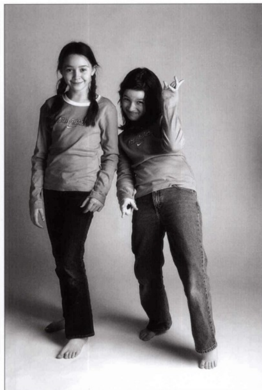
来自缅因州斯卡伯勒的斯黛西·凯恩采用纪录片的方法拍摄生活人像，她拍摄婴儿、儿童、家庭合影和婚礼。她有一个关于孩子和家庭的网站，以及另一个关于婚礼的网站。她在摄影棚里拍摄，并且即使是在缅因州漫长寒冷的冬季，她也会拍摄外景。可以访问www.staceykane.com或www.staceykaneweddings.com去了解更多她的信息。

## 谈谈背景

我毕业于新汉普郡大学的通信专业。回想起来，我总是那个拿着相机的人，却从未以摄影为职业。经过家人和朋友的多次劝说之后，我开始拍摄儿童，并且发现自己很喜欢也很擅长这个工作。

我第一次拍摄时正怀着第三个孩子（他现在已经5岁了）。我在海滩上拍摄三口之家时还在想：可不要现在就分娩。那次的照片拍得很漂亮，







两周之后我的孩子降生了。

一开始，我计划只拍摄儿童和家庭，永远不拍摄婚礼。然而，当一对夫妇看过我给孩子拍的照片后，坚持要我去拍摄他们的婚礼。我拒绝了，并且指出他们喜欢的那张照片拍摄的只是一个1岁的小孩。可他们并不在乎，于是我只能勉为其难去拍摄。我现在已经快乐地拍摄了3年婚礼。工作中最难的是平衡分配在拍摄婚礼和儿童上的时间。

## 受何影响

我没受过正式训练。在做摄影师之前，我有一个文具店、一个礼服店、一个婚礼咨询所，我发现自己营销技巧很好，这对摄影事业很有帮助。

## 工作室

我有一个漂亮的工作室和陈列室，位于一个建于19世纪的教堂的第二层和第三层阁楼。在二楼的一边，是分割出来的会客区域，与拍摄区仅一墙之隔。工作室有美丽的硬木地板，天花板上有裸露的横梁。尽管有这么一个绝妙的地方，我还是在家里的办公室做所有的编辑和电脑处理工作，这样更有效率，精神更集中。

根据拍摄时间的不同，这个工作室可以让我用自然光或者摄影棚灯光拍摄。我喜欢工作室的灵活性，但是更喜欢外景拍摄。

我没有雇员。有一个人帮忙绝对可以让事情变得更容易，并且我希望最终卸下一些工作的担子，但是现在还是喜欢自己做。

## 时间安排

我很难对客户说“不”，但是现在正努力改变。两年前，我给假期的生意设定最终期限，这消除了一些压力。我还在每年秋天留出两周时间陪家人去迪斯尼乐园玩。圣诞节和新年期间是一段很好的休息时间，不只是我的孩子，全家都在数着日子期盼它的到来！

## 孩子与工作

我有一个11岁的女儿、一个10岁的儿子和一个5岁的儿子，如果没有他们，我不会做到今天这么专业。通过孩子，我发现了自己拍摄儿童照片的热情和能力。丈夫克里斯是一个称职的父亲，他比我更擅长照看家和活泼的孩子们。

我不围绕着生意安排生活，而是围绕着我的生活打点生意。客户打电话给我时，经常可以听到我的孩子们从门外传来的玩闹的声音。在平常的一天里，丈夫下班回家，我会跑出去见客户或者拍照。幸运的是，我的工作室离家只有10分钟步行路程。在夏季和秋季，我的很多照片都是在傍晚的早些时候，也就是晚饭后拍摄的。当傍晚的光线来得早时，我把拍摄安排在工作室，或者偶尔安排在不拍摄婚礼的周末。





## 实现预期

我开始时没有任何预期，所以每一件事都成了愉快的惊喜。过了一段时间我才敢说我是一个摄影师。我对待客户总是非常随和，并且很容易和被摄者以及他们的父母互动。我几乎总是穿着牛仔裤和T恤衫工作。拍照是非常个人化的，我相信与客户之间的关系和最终交付的照片一样重要。我和



客户的关系就像老朋友一样。

## 拍摄技巧

**赢得合作** 这是一个我喜欢的挑战。事实上，我从很多儿童演出中了解了每一首歌，这可以很容易和孩子们成为朋友。我经常和他们逗着玩。不幸的是，很多孩子可能已经习惯了其他摄影师甚至他们的父母告诉他们去做什么并且如何去笑。但那不是我的风格。拍照时我和孩子们说话，父母可以无心地（有时是有意地）转移他们的注意力。偶尔，我发现把父母支开是很有帮助的。当孩子们不被旁观者指手画脚时，他们开始玩并且成为他们自己，这时让他们决定是否认可我。如果所有这些努力都失败了，我会利用逆反心理，这就像咒符一样发挥作用。

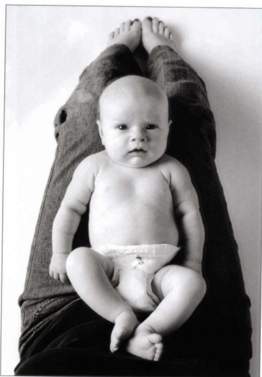
**光线** 安排拍摄时，我让客户选择，让他们决定时间或地点，或者都由我来决定。这避免了让客户正午时在海滩上等着拍摄时间的到来。我会预先说明拍摄的具体时间，可能不得不提前或者在拍摄当天调整。如果计划在太阳落山时拍摄，而那天刚好是阴天，我通常把时间提前到早上，因为那样整天的光线都是均匀的。调整好每一件事情去确保良好的光线。



我拍摄外景时不使用反光板，因为我的手不够用！我喜欢让孩子们表现得自然点，而不是被一个有人操作的反光板吸引注意力。在室外，我非常注意光线的方向。在客户家里进行室内拍摄时，我在能找到的光线最自然的地方拍摄。在刺眼的光线下拍摄大合影时，我只使用闪光补助。

**地点** 我的大多数照片都是在海滩、公园或者客户家里用自然光拍摄的。尽管偶尔在工作室拍摄，但我最喜欢的拍摄地点并不是那里。很幸运我父亲有一个风景迷人的院子，我经常带客户到那里去拍摄。这个院子有美丽的石头墙、砖砌的小路和漂亮的花园。我也喜欢在孩子们自己的地盘拍摄他们，不管是室内还是室外。我曾经爬到树上屋上，还在车道上用粉笔画画。孩子们喜欢展示他们的玩意儿，我非常愿意去拍摄他们古灵精怪的一面。我鼓励他们在我认为有足够自然光线的地方玩耍，这解释了





为什么有一次我会和一个孩子还有她的猫躲在厨房桌子下面。

## 数码或胶片

我现在既使用数码相机也使用胶片相机，但越来越多地使用数码相机了。我仍然喜爱胶片，但是数码相机允许我做一些自由的尝试。我非常喜欢黑白照片，并且经常使用它们，因为它们可以非常有效地展示孩子的个性。不是衣服，不是背景，只是孩子自己。缅因州海岸的很多大人开始想要他们孩子在蓝天碧水下的精美人像，但是这种照片没有和他们感情相通。这和环境无关，和被摄者有关。

## 连拍

如果孩子正特别积极地朝我跑来，围着我跳舞、吹泡泡，或者他们有着极佳的表情，比如真实的大笑，我会使用连拍。我也喜欢用对话吸引孩子，这时候可以得到一系列表情，然后用连拍捕捉。

## 相机和镜头

我最喜欢的相机是尼康F100和尼康数码D2X；我最喜欢的镜头是尼科尔105毫米f/2.8镜头。比起胶片来，我更喜欢D2X根据工作流程、相册设计等给出的选项。我认为拍摄儿童时设备应该保持简洁。你真的只需要一个定焦镜头和相机。我有一个很喜欢的70~200毫米镜头，但是不经常使用，因为它太大并且可能有点吓人。我会设法不提太多的设备以便跟上孩子们。

在工作室里，我手持相机，设法使用三脚架工作，但是感觉不舒服。我很可能像小孩一样到处移动，不能把相机固定在什么东西上面。

## 宣传推广

因为之前的商业经验，我知道目前为止营销方面最重要的就是口耳相传，对于我的摄影生意尤其如此。朋友和家庭做了最初的全部宣传推广！我的第一单生意，是因为一位女士在卖场把我介绍为摄影师





而得到的。她看过我家人的剪贴板，并且告诉了一个朋友，这个朋友要求我安排了一次拍摄。从此以后，每一件事情都是靠口传，这是我的主要广告形式。

在开展摄影生意的第一个冬天，我不想在寒冷的天气停止拍摄，于是给一个母亲团体发了一封电子邮件，免费给她们拍摄以换取允许我用她们孩子的照片来制作影集。反响很惊人，在那个冬天，大量在室内拍摄的照片树立了我在社区中特殊的拍照风格，并且帮助我在通常的淡季里保证了收入。

目前，我自己的网站、国际儿童摄影师协会（IGOCP）和国际注册儿童摄影师（IROCP）的网站也是很有效的广告形式。



## 收费

我收取拍摄费和冲印费，不搞捆绑销售。我的收费是高端的，并且每一项价格都独立地列出来。我根据花费和需求对价目表进行必要的更新。

## 编辑和冲印

我编辑所有的东西，然后上传到冲印室。Pictage在我的工作流程和事业的成功中起到了重要作用。分类图片，并且上传到网上，我在那里旋转照片，把它们调成黑白或者深棕色，很多照片都要增加对比度和锐度。然后我把使用指南和密码发给客户，让他们可以在网上看到这些照片。他们可以把喜欢的照片放到一个文件夹里，使用DVD幻灯片向朋友和家人展示，并且订购贺卡和咖啡桌上用于装饰的书。

我也可以用Pictage的相册设计工具制作相册，并且通过Pictage和很多冲印公司冲印装订出来。

另一个好处是可以发送Pictage没编辑过的文件，并且要求色彩校正。他们做这个工作并把文件上传给我，并把订购的照片打印出来直接寄给客户。这方便了在国外生活的家庭成员，并且为我增加了额外的销售。这个系统的运作很完美，因为我无法在没有帮助的情况下来管理工作流程和我的家庭。

## 照片展示

如果时间和空间允许，我

PDG



喜欢去见所谓的“第一线”客户——他们选择当面检查照片而不是在Pictage上看。当我们在一起时，我在电脑屏幕上向他们展示各种可能性，这可以帮助他们看到可能的选择。我喜欢给他们额外的帮助以便他们做决定，并且建议他们如何把照片分组放在墙上展示。我用过纸张预印，但是我喜欢在电脑屏幕上用Photoshop进行幻灯片播放，或者在Pictage网站上进行展示。我想让客户知道照片怎样看起来最好。

我还给直接通过我订购的全部照片加上衬边。一些照片排好顺序后再加上衬边，看上去很棒。有些照片最好用方形，其他的最好用全景格式。

如果父母要求修饰，我会解释说拍摄的是纪实风格，记录一个孩子在这时候本来的样子。我觉得改变儿童的真实性不好，所以我不喜欢修饰。

## 设计和冲印

我最受欢迎的冲印尺寸是5英寸×7英寸（12.70厘米×17.78厘米）~16英寸×20英寸（40.64厘米×50.80厘米），另外还有方形格式例如5英寸×5英寸（12.70厘米×12.70厘米）、8英寸×8英寸（20.32厘米×20.32厘米）和10英寸×10英寸（25.40厘米×25.40厘米）。我还做过许多整张的照片，包含很多排好顺序的照片一起冲印或者一起加衬边。我喜欢客户订购很多小照片而不是订购几张大照片。我还推荐画廊墙壁的样子而不推荐单张的大照片。我在工作室里展示了很多的墙壁组合，客户可根据他们看到的选择想要订购的。有时候，我会把墙上的照片拿下来放在地上，安排成不同的配置，直到客户发现他们喜欢的。把玩所有的选项是很有趣的。一旦客户选好，我就把它画在订单上，按照它的样子进行制作。

## 性格与成功

绝对的，我认为自己的性格经常让客户确信应该雇用我。这对于客户订购什么和成为回头客非常重要。当我享受拍摄乐趣时，他们也是。拍摄过程中总是伴随着笑声和滑稽的场面，当我们拍完后，小孩经常高举双手和我击掌，父母们也会感谢我让拍照的过程如此令人愉快。

第二章

# 瑞塔·斯汀斯恩斯

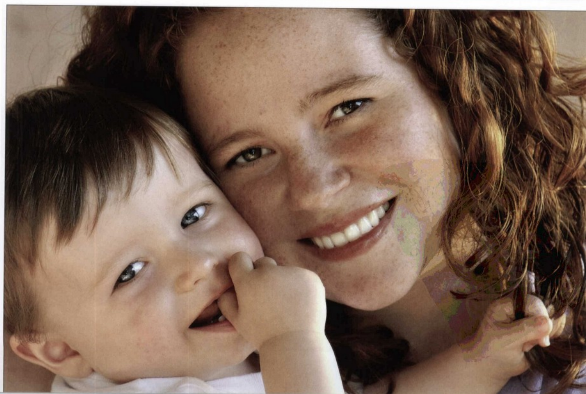
来自不列颠哥伦比亚维多利亚的瑞塔·斯汀斯恩斯是一位特别喜爱儿童的婚礼和人像摄影师。她做了30多年摄影师，然而只做了5年全职专业摄影师。她的丈夫很支持她，他们有两个女儿，都已经成年。瑞塔说："对我而言，图片总是比文字更有说服力。"她喜欢用照片以报告文学的方式记录婚礼，并且享受婚礼日未知可能性的魅力。她也喜欢拍摄儿童和婴儿，并且计划拿更多的时间去拍摄他们。她说："童年过去得太快了。"她正努力捕捉这些时刻。

## 谈谈背景

我很小的时候就喜欢画画。我得到的第一笔零用钱被用来买纸和炭棒。15岁时，我用爸爸的皮腔式照相机拍照，在学校的暗房里显影胶片，冲洗照片。当看到第一张照片在暗房的灯光下魔术般出现时，我被迷住了。在那个夏天，我买了第一台单反相机，Nikkormat的FTN，去哪里都带着它。胶片和冲洗很贵，所以我会小心地拍摄。我阅读能找到的所有关于摄影的资料，并且像着了魔似的练习，通常练习拍摄我的4个妹妹。最后，我给自己的孩子拍照。从此以后，我拍摄朋友和邻居的孩子，并且受到不认识的人的邀请，我就这样认真地跟着激情发展。







## 受何影响

我没有受过摄影或者营销方面的正式训练。我参加过一些研习会，惊人的是，他们说我的本能非常好。我知道如果你对一件事情非常热忱，就会找到窍门。我继续参加研习会，和其他摄影师交流学习。

## 工作室

我有一个带窗户的小工作室[17英尺×28英尺（5.18米×8.53米）]，我会在光线好的时候使用自然光。我使用一个内含两个额外闪光灯的6英尺×4英尺（1.83米×1.22米）的柔光箱，用于儿童高调肖像的背景。我还使用多种反光板。有时我把窗户作为逆光，配上和被摄者成一定角度的闪光灯作为前光。我保持房间温暖舒适，并且播放让人放松的背景音乐。

## 时间安排

我每天安排一次或两次拍摄，每周3天或4天。我对时间的安排非常灵活，并且也会在周末拍摄。我喜欢在早晨拍摄婴儿，这看起来是他们状态最好的时候。我喜欢在室外拍摄大一点的孩子，下午晚些时候或者上午早些时候是抓住理想



光线的好机会。我设法安排3天或4天的拍摄，然后没有预约的3天或4天用于休息。不安排休息时间是不行的。

## 孩子与工作

因为我在有孩子之前就渴望成为摄影师，所以他们一生下来就成为我的拍摄对象了。虽然我对摄影充满热情，但在早先只是把它当成业余爱好，并继续沿着更现实的儿童牙齿卫生学家的道路发展。这对我来说很好，并且可以在孩子还小时给我提供稳定的收入。这段经历能帮我更好地理解作为被摄者的孩子并且和他们一起工作。我的孩子现在长大了，他们使我懂得放慢节奏，去更好地品味生活的细节。耐心是和孩子一起工作的关键，并且理解孩子们对陌生人的敬畏。

## 拍摄技巧

**赢得合作** 我喜欢孩子并且希望他们也喜欢我。当他们和我正面互动时，就会得到更好的照片。最开始，我和孩子进行目光交流，但是保持一定距离。如果没有不良反应，我就开始和他们交谈，即使他们非常小。一种平静而温和的态度最有效，因为这不会胁迫或者吓着他们。我从来不用高人一







等的口气和孩子说话，尽管有时会说废话或者出洋相。这可能有点难堪，但是经常可以在拍照时吸引他们。

**光线** 我喜欢用自然光拍摄，不论室内还是室外。我大多数的照片都是在好天气时拍的外景，这可以使人像获得更贴近生活的感觉。不论在任何地方，我最关心的就是光线，背景是次要的。在光线柔和而背景一般的地方，比在光线差而背景好的地方更容易工作。“柔和光线”是我用来形容那种在被摄者面部形成优美的皮肤光泽并且给眼睛加上眼神光的光线。

我用浅的景深拍过很多人像。这样可以让背景看上去像是水彩画，使被摄者成为趣味中心。

在工作室里，我使用大型柔光箱拍摄儿童。这给了他们更大的活动空间——孩子通常很好动。柔光箱放置在可以覆盖很大一片区域的地方，使我可以在均匀的光线下拍摄。

**道具** 如果我觉得道具可以使照片更好，就使用它们。它可能是孩子们喜欢的泰迪熊或者毯子，甚至是父母的一只胳膊。在室外，我可能会使用孩子们发现的一块珍贵的石头、一朵花或者一只瓢虫。孩子们喜欢他们的宝贝，我把孩子和他们发现的任何有吸引力的东西放在一起拍摄。

**父母的存在** 父母至少有一个要在拍摄过程中出现。他们通常只是看着，但是有时可以帮助我拍摄一个害羞的孩子。

**闪光灯还是反光板** 我喜欢阳光灿烂，尽管这对于拍摄是个挑战。你必须小心地看着光线并且寻找美丽的拍摄地点，它们可能有时并不在你设想的那个地方。“在多云的天气，天空就是一个巨大的柔光箱，你

不需要担心光线”这条经验对我来说没用。在多云的天气，光线还是有方向性的，并且仍然有光线柔和的地方。有了经验之后，你的眼睛就会发现它。

我喜欢在光线的边缘拍摄，就是阴影和阳光的交界处。如果需要，就用反光板。我不用闪光补助——太阳给了我需要的一切。为了避免面部留下阴影，我简单地把脸从刺眼光线的方向转过去，或者找一些从头顶掠过的树去挡住部分光线。不管去哪里干什么，我总是惦记着光线。在外面做事情时，丈夫认为我说得最多的一句就是：“哇！看那里的光线！”

## 姿势和表情

我会用眼睛经常注视着孩子，即使他们的父母和我说话时，我也保持着和孩子们的互动。必须准备好捕捉那些可以给你想要的照片的短暂瞬间。当你观察足够仔细时，你就能预测孩子的下一个动作或者表情。我需要看他们所看的，感觉他们所感觉的，然后去捕捉决定性的瞬间。对我来说，基本功要扎实，不然就会干扰拍摄的过程。

## 连拍

我经常使用连拍。经过观察和等待，我拍摄一小组可以在稍后放在一起观看的讲述故事的照片。通常我这么做时会进入一种感觉不到相机存在的“境界”，我就是跟着这种感觉拍摄的。

## 数码或胶片

我已经使用数码相机拍摄了3年。我仍然爱着胶片，只是更喜欢数码拍摄时对图片的控制。我拍摄的彩色照片比黑白照片多，因为从未见过像数字文件中所得到的那样纯的颜色。这太让我吃惊了。

世界如我所见到的那样有着灿烂的颜色，我也乐意让它们出现在照片里。我同样喜欢黑白照片，但原因不同。黑白照片展示更多的人物性格和情感，更有深度，并且没有色彩的装饰更显得忧悒。通常，我总能知道什么样的照片应该是黑白的，什么样的照片应该是彩色的。我拍摄黑白照片的技法不同，因为光线更关键，不能总藏在美丽的色彩后面。

## 相机和镜头

我现在最喜欢的相机是尼康D2X。85毫米f/1.4镜头不管什么时候都是我最喜欢的人像镜头，其次是50毫米 f/1.4镜头。我也使用28~70毫米 f/2.8和70~200毫米f/2.8VR镜头。我通常手持镜头，在拍摄孕妇和低光的情况下会使用三脚架。拍摄儿童时，你需要用足够快的快门速度去消除相机的抖动，因为小孩喜欢到处跑动。在资源有限的情况下，我会把钱花在高质量的镜头和中端数码单反相机上。镜头可用好几年，而数码相机机身18~24个月后就会被淘汰。







## 宣传推广

我的生意发展比预期的要快，但是大多数委托还是来自口传。我的网站也是很管用的渠道，人们看了我的照片后经常会安排一次会面。

## 收费

价格对我来说是个大麻烦，我在尽力习惯它。摄影是我的爱好，起初让我为喜欢做的事情收费很困难。现在我提高了收费标准，以体现我为了制作出令人骄傲的照片而付出的时间和精力。

最近，一个客户告诉我，如果她的房子着火了，在丈夫和孩子都安全的情况下，她要救的第一件东西就是我给她的孩子们拍的照片。

## 编辑和冲印

我编辑自己所有的照片（可能是控制欲太强）。放大时，我使用专业的冲印室或者用一台爱普生2200档案打印机打印（最大12英寸×18英寸，即30.48厘米×45.72厘米）。

## 照片展示

我不使用纸介质预览。我给客户一张光盘，里面有不能打印的黑白和彩色照片，但是2006年我改用网上预览，因为这样更方便。

## 设计和冲印

我为婚礼和人像摄影提供相册。我喜欢自己设计相册，尽管可能以后不得不雇人来做。

我常用的放大尺寸是12英寸×18英寸（30.48厘米×45.72厘米）和11英寸×14英寸（27.94厘米×35.56厘米）。我卖掉了很多5英寸×7英寸（12.70厘米×17.78厘米）和8英寸×10英寸（20.32厘米×25.40厘米）的照片，它们很流行。我所有照片的放大都是在

Photoshop里编辑的。只有婚礼预览和比5英寸×7英寸（12.70厘米×17.78厘米）小的照片我才不在Photoshop里面调整。

## 性格与成功

是的，我确定，我每天早晨起来都会热切而幸福地拿起相机——我在做自己一直喜欢做的事情。孩子们是我最喜欢的，和他们在一起其乐无穷。我非常感激可以靠近去捕捉他们独特的内心。

我吃了很多苦头才体会到，对于那些我们的真爱，不是我们想有就能有的。我会用一生的时间来拍摄自己喜爱的东西：童年飞逝的时光、新生儿天使般的面容、母亲的成熟性感、完美的婚礼日故事，以及那些总是受人喜爱的不平凡的面孔。

那些打开了特殊时刻的经历、心情和情感视野的照片——对于我和大多数客户来说——绝对是无价的。照片的力量可以非常强大，因为它们会唤起我们的记忆。照片可以在某一时刻得到灵感，并且当回顾自己的拍摄时，我们倾向于发现更多值得记忆的照片。对于儿童摄影，尤其如此。





第三章

# 布莱恩·麦克唐奈尔

俄勒冈州波特兰的布莱恩·麦克唐奈尔以前是一位空军飞机机械师。在父亲的一家运输公司做了一段时间的工作站管理员之后，他怀着巨大的热忱开始了摄影生涯。他做了5年人像摄影师，在一个旧仓库里有一个摄影棚，他擅长儿童、青少年和婚礼的拍摄。你可以访问www.bmac-photo.com以了解更多。

## 谈谈背景

我19岁那年加入空军，作为飞机机械师服役了4年，“沙漠风暴”行动时在沙特阿拉伯服役了6个月。退伍之后，我在夏威夷居住，上了大学并且计划成为一名老师。在父亲购买波特兰市场开了一家国际运输公司之后，我搬到了俄勒冈州的波特兰在父亲那工作。

在军队和大学时，我有一台奥林巴斯OM-2。斯波坎佛斯社区大学的黑白摄影课程开阔了我的视野，使我看到一个富有创造性的新世界。我学习了拍摄和构图技巧，从那之后每天都拍照片。

整整一年时间，我给任何愿意坐下来让我拍摄的人拍照。人像是我最喜欢的。我得到了一些外界的帮助，尽管我希望能和另一位摄影师一起将事情完成得更好。一个人做事时，你不知道什么地方出错了或者是否还有更好的方法。学习别人的风格，可以帮助你发展自己特有的风格。



我意识到，必须找到一种方法使摄影成为我的生活。我开始研究杂志和网络上的照片，全凭自己去实践以获得一些光影效果。2002年，我找到了现在这个仓库。我还没准备好做个全职摄影师，但还是把它租下来以延续我的梦想。我卖掉了房子，并且节衣缩食去开创自己的摄影事业。有段时间物质条件很差，我就问自己是不是还要继续坚持，这是一段紧张而充满挑战的时期。

## 受何影响

两年前，我幸运地在一个网上的数码婚礼论坛（www.digitalweddingforum.com）遇到了布瑞安娜·格拉汉姆。这个论坛里有一群极棒的摄影师，使我有机会和布瑞安娜分享我的摄影作品。我们长时间地通电话，她的有价值的反馈成了我开创摄影事业和拍摄风格的一部分。此外，我还从这个论坛的人像区学习了很多拍摄儿童的技巧。很多次，别的摄影师也说他们遇到过我正在应付的困难，通过看他们的作品，我得到了很有价值的引导。

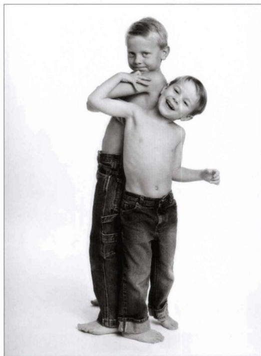
## 工作室

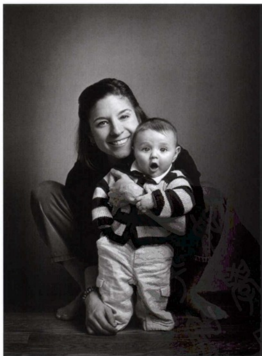
起初，我在起居室的工作间里工作。现在，我在一个1600平方英尺（148.64平方米）的工作室工作，工作室的前面一半是画廊、作品展示区及会客区。我的桌子挨着会客室的沙发，这样就可以轻松地把客户带到电脑前展示我的作品。工作室的另一半是800平方英尺（74.32平方米）的摄影空间，一面墙开有8英尺（2.44米）高的窗户，我能用自然光拍摄70%的作品。摄影空间的5个区域，都有不同颜色的背景墙或者可以在拍摄时更换的背景幕。

我独自在工作室工作，但最近有个大学的研究生过来实习，并且可能变成正式雇员。她可以负责营销并且替我安排时间，使我可以把更多时间花在摄影上。

## 时间安排

学习安排时间的艺术很费心思。当我还是个新手时，我会本能地安排拍摄。现在我知道说“不”了，并且会洽谈一








PDG

个更合适的时间。我起初在11月到新年这一段时间安排更多工作。我星期一休息，并且更新放照片的硬盘驱动器。我会在圣诞节去看望家人。春季和夏季拍摄儿童和婚礼人像的人很多，我喜欢1月和2月的停工期，那时我可以想出新的主意和计划。我喜欢拍摄孩子和老人，当我离开几天之后就必须回到工作室。

为了安排拍摄儿童的时间，我找出他们打盹的时候。当婴儿打盹醒来时，是他们看上去最棒的时刻，我会尽可能利用这段时间；还有，我在上午晚些时候或者下午早些时候拍摄初学走路的孩子；更大的孩子都是在更晚的时候拍摄的。周末不额外收费，我想靠作品品质赚钱。

## 实现预期

在生意刚开始时，我原以为这会很容易。我给家人、朋友及他们的孩子拍照，他们也很喜欢我的作品。我做了广告，希望其他人会在我门前排队。然而，我发现吸引客户还需要付出更多努力。在惨淡经营的两年里，我只挣到房租和自己的日常花费。

我开始意识到，人像或其他类型的摄影需要长时间的口传才能成功。广告可以带来一些客户，但是作用有限。现在，我的风格有所变化，作品的质量也大大提高，并且很多客户在我的网站上看到了我的作品。我发现当你拍出内心觉得美丽的照片时，销售根本不是问题。然而，如果只依靠来自父母们的正面反应，你也许只能享受到一点作品的进步，你必须真正地鞭策自己去进步。

## 拍摄技巧

当我脖子上挂着相机，前面站着一个孩子时，我就变成了另一个人。这很令人着迷，因为我不知道怎么会这样。我开始有点犯傻，然后发现自己像疯子一样四处忙碌。我喜欢在孩子面前出洋相互动，他们脸上迷惑的表情就像在看我表演。我设法让拍摄的经历变得尽可能有趣，并且尽可能避免让孩子摆出不舒服的姿势。在捕捉他们变化的表情时，我让他们尽可能地自由。我让爬行的婴儿做他们自己的事情，当





他们爬出我的工作区域之后，再把他们抱回来。我可以重复5次，而他们从来不会注意自己是爬过来还是爬过去。

拍摄刚刚会走路的儿童时，我通常追着他们在摄影棚里跑。拥有大量的自然光，使我的工作具有灵活性。他们可以在有5个不同颜色背景的区域里活动，并且我可以跟着他们拍照。有时，我得把他们哄到一个合适的地方。

**道具** 除了古怪的沙发和椅子之外，我只使用很少的道具。我用玩具去哄骗小孩，并且用盒子给那些还不能站起来的小孩一些帮助。在摄影棚里，依赖表情、光线和情感的简洁表达就是全部。

**父母** 如果父母能帮上忙，我就让他们在附近。拍摄很小的孩子时，经常需要他们在——但是孩子两岁以后，就用不着父母在场了。如果发现他们不停地教孩子怎么笑，我就把他们送到等候区，这点他们总是可以理解的。

**摄影棚光线** 孩子们可以自由活动，因为有窗户的墙可以把工作区域的大部分地方照亮。我建了一个可以挂在窗户上的大漫射板，在光线太强时使用它。我还使用一个可移动的4英尺×8英尺（1.22米×2.44米）的反光板补光。有时，我使用装在柔光箱里的闪光灯和自然光作为辅助光。在离被摄者5英尺（1.52米）远的地方摆放闪光灯很容易。

**室外光线** 不管什么时候拍照，我都会去寻找开阔的阴影区。因为黄昏时孩子不处于他们的最佳状态，等待最佳的光线是不可行的。我找到所要的光线，然后让他们在这个区域玩。我不使用反光板，因为我独自工作。我专注于他们的情感和表情，其次才是光线。

## 姿势和表情

开始拍照时，我让孩子自己决定情绪。如果他们很害羞，就是拍摄他们脸上微妙的甜美表情的好机会。我设法慢慢地按照他们自己的步调引导害羞的孩子达到一种更顽皮的情绪。当他们有点累时，我通常已经拍摄好了各种我力争获取的表情。





如果孩子大到可以对话，即使只会说一点点，拍摄过程就可以通过对话和手势进行控制；我一般通过语调和手势刺激或者安定他们。这可能要费些时间去建立联系，但是对我来说很有效。拍摄婴儿时，非常需要玩具来制造声响，使他们朝向相机。让父母中的一个在我身后制造声响，这样孩子就会对熟悉的面孔和声音做出反应。

## 数码或胶片

我是百分之百使用数码拍摄，这对拍摄小孩来说非常合适，因为不需要经常换胶卷。当我准备预印时，黑白和彩色各占一半，然后让客户选择黑白或彩色，我发现，大多数人还是会选择一半黑白一半彩色。

## 连拍

小孩子可能在一秒钟之内做出多种表情。因为这个原因，并且因为使用数码相机，我经常连拍多幅照片。一旦让小孩就位，我就设法让他们活跃起来。一旦他们活跃起来，我就开始快速拍摄，享受孩子们的变化和瞬间的爆发。

## 相机和镜头

我在摄影棚里使用尼康D2X拍摄，这是对于儿童的快步调来说很完美的一个相机。它的快速聚焦能力给了我自信，我可以在重要时刻即刻调整好构图并拍摄。我通常使用尼康17~35毫米 f/2.8变焦镜头。为了让拍摄效果有点古怪，我会使用17毫米焦距；为了让照片看起来更传统，我会使用35毫米焦距。在室外，我使用多种镜头，包括50毫米f/1.4、85毫米f/1.4和70~200毫米f/2.8，每一个镜头都是为了不同的视觉效果。

## 宣传推广

我主要依靠口传去开展生意。对一个家庭的1次拍摄，经常可以带来额外的3次预约。我的网站也是一个推广的关键元素，因为人们对于我拍的照片有好主意时就会联系我，这使我的拍摄变得更容易。我经常及时给网站增加新鲜的照片。在工作室里，客户可以看到很多放大的照片，以及陈列室墙上儿童和家庭的抽象拼贴画。比起在网上看照片，陈列室更引人注意。

## 收费

我当前的收费标准在波特兰市场属于平均水平。我的每次拍摄加上单张冲印和一些成套的服务收费非常低。我的基本收费可能看起来很低，但是广泛地和其他摄影师交流之后，我发现很多收费的报道夸张了。我感觉被摄者可以使用最小的投入，如果他们喜欢这照片，利润就来了。我喜欢这样，一个600美元的总投入，就可以让我的更多照片出现在他们家里。

我提高了冲印价格，但是只略微增加了拍摄费。拍摄的图书和新产品的价格同样提高了。我用了很长的时间去估算自己投入了多少并因此调整价格。

刚开始从事这行时，我做


PDG

了一些非常惊人的交易，但是后来我慢慢让它们淡出了。现在，我只提供在很长的周期内能产生现金流的热门生意。随着声誉的提高和需求的增长，我会进一步提高价格，但会让它保持在可以承受的范围内。

## 照片展示

我通过一个人们可以选择10~20张照片的网上相册来展示。然后在工作室预约的情况下，他们可以看到相纸预印，不能带回家，但是可以通过网上相册进一步参考。我现在正考虑用投影的方式。我明白，对于工作室营运来说销售很重要，但是我不能给客户压力。

## 编辑和冲印

我的全部作品都是自己在Photoshop里编辑的。当收到客户的冲印订单后，我就把照片上传到冲印室冲印。这些照片再回到这里时，就可以交付了。网络让这方面变得省时省力。

## 设计和冲印

我通过一种叫做“故事书”的产品提供定制相册，并且由我自己设计。尽管这些不是最好卖的，但是它们可以带来一系列新的人像客户。我喜欢让客户购买16英寸×20英寸（40.64厘米×50.80厘米）和更大的人像，但是他们已经买了很多8英寸×10英寸（20.32厘米×25.40厘米）的照片作为一个系列进行展示。

## 性格与成功

毫无疑问，性格与摄影技巧一样重要。人们离开我的工作室时，通常会谈论他们享受了多少乐趣。一些人告诉我，过去不好的拍摄经历通常是因为摄影师的性格引起的。

性格同样在面对公众时起作用。在社区里，开展生意和建立声誉需要和各种各样的人打交道，我喜欢这些交流，这对事业绝对有帮助。这是我成为人像摄影师的重要原因。



第四章

# 阿丽西亚·阿尔瓦兹

起初，阿丽西亚·阿尔瓦兹腾出了一个卧室作为摄影棚，仅仅几年之后，她就搬到了位于佛罗里达州里弗赛德的一个独立的工作室，就在坦帕城外。她在早期就熟知广告和推广技巧——并且用这些实用知识开创了自己成功的事业。阿丽西亚作为一个母亲，和本书中的其他专家一样，必须努力平衡生活和商业的责任。可以访问www.alyciaalvarezphotograph.com去了解更多。



## 谈谈背景

我6岁时就在后院给娃娃摆姿势，用我的第一台110胶片相机拍摄。十几岁时，我给4岁的妹妹穿好衣服，让她做我的模特。在大学里，我选修了黑白暗房课并且迷上了它。毕业后不久，我有了儿子，并且开始捕捉他的小世界的瞬间。女儿出生后，我学习摄影的热情爆发了。

我拍摄过朋友和家人，渐渐地，我意识到摄影生涯已不再是个疯狂的梦。2001年，我投资购买了新的相机、道具和背景，心想只要赚的钱够花就好了。为了自己的新事业我把一个空闲的卧室改造成工作室。最初我没打算拍哪一类照片，但后来完成得最多的拍摄是儿童和婴儿，于是我决定瞄准儿童人像市场。



## 受何影响

我的生意从我对图像设计的推崇和天赋中受益。我没有受到某一个摄影师的影响，但我是很多互联网论坛的成员，在那里，很多摄影师给我灵感，教导并影响我。

## 工作室

2004年生意特别好，我把工作室和办公室搬到了小湖边的一个1700平方英尺（157.93平方米）的单独房子里。我的工作室有一个大的摄影室，一个小的摄影室，以及一个用于展示的房间。办公室在楼上。樱桃木地板和砖砌车道上的喷泉，给了整个工作室高档的感觉。我有两个雇员。一个接电话、安排预约、给客户做简介、维护支架、汇编预印相册，还有跑腿。另一个设计并且操作工作室的管理软件（Granite Bear 公司的Photo One软件），还做一些销售和预印的工作。

## 时间安排

我有一个空间小、品质高的工作室。所有拍摄预约都有

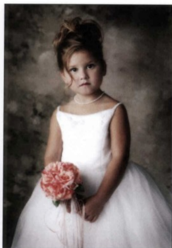
两个小时的时间窗口，从星期二到星期五我每天为一到两个客户拍摄，从上午10点到下午5点。我强调两个小时的时间窗口，是因为孩子们的状态不可预见，并且客户会喜欢这种灵活性。很少拍两个小时，孩子母亲可以放松去喂奶、换尿布或哄孩子。周末我和家人一起度过，星期一做电脑工作。偶尔，我安排一周休假去放松。

## 孩子与工作

安德鲁10岁了，嘉伯丽6岁了。他们让我知道母亲如何强烈地希望用人像记录孩子童年的时光。了解自己孩子的习惯和古灵精怪的行为，我可以捕捉其他父母想要的表情。

我是家里的主要经济支柱，在经营一个忙碌的摄影工作室的同时还要做好母亲的工作并不容易。我经常意识到必须规划好自己的时间和注意力，并且努力使工作不占据我和家人在一起玩乐和休息的时









间。周末，我们在家里玩或者出去玩。通过休息时给予孩子更多关爱和积极鼓励，来弥补平常繁忙工作时对孩子的“负疚感”。

## 拍摄技巧

**赢得合作** 当孩子们来到我的工作室，我先观察他们是不是害羞、害怕、紧张、爱说话或者只是精力旺盛，发现他们的个性之后，再调整自己的方法以适应。有时，一个害羞的孩子可能很快会变得非常积极。

我会打消父母对孩子受惊吓或者害羞的顾虑，因为我们有很多时间去让孩子们适应。我坐在离孩子们远一点的地方并且给他们玩具，而妈妈给他们换衣服或者梳头发，我可能问他们的名字和年龄，或者赞美他们漂亮的鞋或裙子等等。

当我觉得他们可能准备好了，就让父母到背景幕的那边去。我拍摄一些特写，而母亲要让孩子知道闪光不会伤害他。孩子们通常很快就会兴奋起来并且很愉快。

对于活泼好动的孩子，我可能会用动物饼干贿赂他们。我还有满满一筐小玩具，如果他们照我说的做几分钟，我保证给他们一个惊喜。孩子们喜欢协商并且会记住每一次得到的东西。我会发出怪声，包括

猪的声音，这让父母和孩子们觉得很好玩。我用柔光箱玩捉迷藏。我总放着音乐，并且有时和孩子们一起唱歌。我通过电视购物频道保持对玩具店最新玩具的了解。

**光线**　在儿童或婴儿活动时，我让光线非常自然地覆盖他们。我最常用的光线设置是一个水平的4英尺×6英尺（1.22米×1.83米）的Larson柔光箱，放在右侧轻微扫过孩子。我在左边配上了一个大的白色反光板。我有时使用发型光。我发现4英尺×6英尺（1.22米×1.83米）的柔光箱可以提供很大范围让孩子们四处活动。我喜欢看由柔光箱造成的方块的眼神光，仿佛是自然地从窗户照进来的光线似的。在拍外景时，我喜欢用现场光。如果有必要，我会给相机装上闪光灯，我不在乎它是否会造成不自然的眼神光。

**外景**　佛罗里达炎热的室外环境通常让人不舒服，被摄者也很难忍受，所以我90%的照片是在摄影棚里面拍摄的，偶尔会在工作室外面湖边的沙滩上拍摄。

**背景和道具**　10个背景中，我可能用5个，最受欢迎的是黑色天鹅绒，这可以消除所有的凌









乱。白纸也很常用。

父母们喜欢特写和我拍摄的独特角度，对道具和背景这些分散注意力的东西不是很感兴趣。对道具来说，我喜欢小椅子，还有白色长藤椅和凳子。我还喜欢经典和永恒的道具，例如木制飞机、船和车，银质发声盒，或者一条漂亮的玫瑰裙以及有一圈薄纱和花瓣的冠状头饰。

**使用一名助手** 我在拍人像时不使用助手，但是会请孩子的父母帮忙。他们可以确保孩子不会从椅子上掉下来，或者把跑开的孩子拉回来。有时让家长给我戴兔耳朵或者朝我丢毛绒玩具，这些举动总可以让孩子们笑起来。

**父母在场** 如果孩子是羞怯的，或者当父母中的一个在场时手舞足蹈，我就让他们离开房间，叫孩子不要害怕不要哭。我发现，孩子的不礼貌行为会在没有母亲在场时变得好些。我还温和地让父母不要叫孩子说“茄子”，因为我想得



到孩子们发自内心的笑容。

**个人满足感** 当知道自己在拍摄过程中全力以赴，我很有满足感。给每个人制造一段有趣的经历就是回报。当被告知拍摄过程是欢乐的，这会使我打心眼里高兴！我很喜欢客户坦率地对照片提出建议，让我引导并完成拍摄。按照自己做事的方法拍摄，是最有创造力和热情的。

## 姿势和表情

表情就是全部。有时你只需要告诉孩子："大笑起来，让我看到你的小牙齿。"或者说"这时候不要笑"，以便得到一个严肃的表情，这可能比幸福地露齿而笑更吸引观者。有时，我得到最好的微笑是通过告诉孩子："为什么不朝我笑……为什么不！"

我只要做鬼脸就可以让一



PDG



个两岁以下的小孩笑。我发出怪声或者在拍摄时玩捉迷藏。如果孩子不害怕，我就装作要去胳肢他们。如果孩子看上去勉强，我就逗笑他们的父母，前提是他们在照片里。为了让大孩子体现出忧郁的感觉，我可能说我要问问题，但是不要回答，只要想我的问题。我可能问及他们房间、墙壁的颜色，卧室的图案，最好的朋友以及喜欢的动物等。我在提问期间拍摄照片。

## 连拍

当一个孩子乐开了花，我就不断地曝光。当我们“完成拍摄”时，我可能让孩子们做疯狂的鬼脸（我在拍摄时答应过他们），或者让小女孩穿上裙子转圈或跳舞，从而连拍一系列照片。让孩子们跳上跳下也很好玩。我可以用连续的照片制作抽象拼贴画。

## 相机和镜头，数码或胶片

我现在用的相机是佳能1DS数码相机，并且我推荐L系列的镜头。我最喜欢24~70毫米f/2.8L镜头。这对于拍摄孩子时放大造型非常有帮助。我总是喜欢手持相机，这样可以在摄影棚里自由移动。

我的照片60%~70%是黑白的，这很流行，因为这些照片带有永恒和经典的意味，而且还有现代感。我通常使用全黑背景，这可以简单地把观者的注意力集中在孩子身上。我大量销售黑白照片，尽管我是使用彩色拍照然后在Photoshop里转换成黑白的，这是为了让照片既可以冲印成黑白的，也可以冲印成彩色的。我的客户可能想要黑白的，但是孩子的祖母可能想要彩色的。

## 宣传推广

我的宣传推广一开始全部是口传。我不确定是否需要做广告，直到另一个摄影师告诉我：“做生意不做广告，就像在黑暗中对一个美女使眼色，你知道自己做了什么，可是别人不知道。”这确实改变了我的想法。

每个月我都会制作一个简单但吸引眼球的广告，登载在当地给父母看的杂志《儿童目录》（www.kidsdirectory.com）上。这本杂志可以在很多医生的办公室、儿童服装店、学前班或托儿所，甚至房地产中介那里免费看到。客户喜欢我将他们孩子的照片放到广告里。此外，我还在当地一家读者对象为有小孩的高收入家庭的小报纸上做广告。我在医生的办公室、儿童服装店做展示，偶尔还在星巴克做。我的展示通常是黑白照片放在简单的有双层垫的黑框里，包含大幅的照片，还有抽象拼贴画和“系列”照。我通常在展示的地方留有名片或明信片，还有一个包含我作品的相册。做展示很花钱，但是我觉得这是可以为自己付钱的永久的广告。

我最重要和最有效的营销

手段仍然是口传。我有一个VIP提名计划，客户在里面每提名一次，就可以免费得到一个8英寸×10英寸（20.32厘米×25.40厘米）的照片（或者等值的现金）。母亲们想确定是否可以信任我去拍好她们的宝贝，别人的推荐可以打消她们的疑虑。在VIP计划里的客户是最佳的消费者，我不收他们的拍摄费。他们想来随时可以来，但仍然要在冲印相片和相册时付钱。

我每年在当地青年团的假期市场里有一个展示亭。医院的托儿所也是一个让你的名字变得家喻户晓的好场所。展示和商标，对于一个成功的摄影工作室来说很重要。我把我的标志印到所有东西上面。

当然，一个强大的专业网站，对于推广你的照片和工作室也非常重要。网站通常是潜在客户的第一印象，提供你可以给他们和他们的孩子做什么的证明。我在使用我照片的网站里加入了一些个人简介。

除了“近期最佳”板块每一两周升级一次以外，我的网站图片集每年都会升级2~4次。我还增添了一个博客，现在变得非常流行。它包含了介绍最近拍摄情况的文章和少量图片，还有我个人的生活故事和照片。客户通常到我的博客来看他们的孩子是不是我最喜欢的，或者是不是被我所提及。

## 收费

我曾经反对捆绑销售，但是客户喜欢这种形式。它可以帮助客户做决定并且让他们觉得是特价。

我不介意收费比其他摄影师贵，因为这可以制造有价值的感觉。我也不想成为最贵的，因为这会限制一些客户来找我拍人像，而且我珍视与他们的友谊。

我在1月调整收费，有时在7月，由经营状况决定。只要感觉到需要，我会随时增加内容和产品套餐。



## 照片展示

我自己在Photoshop里编辑，并且使用专业的冲印室来冲印和装裱，因为我喜欢把时间用来拍摄和经营。

当客户来下订单时，我会用幻灯片展示拍摄的所有照片。此时我会一边放音乐一边将照片投影在墙上的幕布上。然后，我展示4英寸×6英寸（10.16厘米×15.24厘米）的预印相册，婴儿照是粉色或者蓝色的，家庭照和孕妇照是黑色的。我发现纸张预印非常流行，并且相册可以卖出90%，这是我利润的主要部分。

预印要经过基本的修版，并且最终冲印的照片也是经过修版和装裱的。一般来说，儿童的照片用不着在Photoshop里做过多的修饰，只要修饰眼睛下面的部分，大多数人包括儿童那里都有一个黑圈。预印不能离开工作室，除非照片被买下来了。

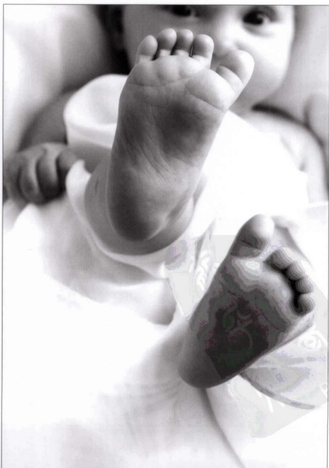
## 设计和冲印

我自己设计相册。我对于挂在墙上的大幅人像不是很擅长，但是偶尔会卖出几张，20英寸×30英寸（50.80厘米×76.20厘米）是这类照片里最流行的尺寸。我卖得最好的是多种尺寸照片拼成的九联张拼贴画，展示家庭和儿童的拼贴画卖得很好。一系列照片组成的情节串联图也很不错。

## 性格与成功

绝对的，我性格随和，真心地喜爱儿童和婴儿，并且我的拍摄方法可以让我亲近孩子和他们的父母。我使整个拍摄过程变得有趣。客户要回家时，他们的孩子总是张开双臂拥抱我，让我亲亲。这真是生意给我最大的回报。





## 第五章

# 凯瑟琳·奈微尔和帕姆·奥辛斯基

凯瑟琳·奈微尔和帕姆·奥辛斯基都有自己的工作室，她们通过一个独特的工作协议合作。凯瑟琳的工作室在密执安州的新贝，帕姆的工作室在同一个州的米尔福德，只相距几英里（1英里约1.61千米）。在过去的10年里，这两位摄影师构筑了一个紧密的生意联盟。凯瑟琳是一位有创造性的搭档，帕姆是一位技术专家。她们在人像摄影的日常事务中相互支持和帮助。她们对本章都有贡献。凯瑟琳的照片在42~46页，可





以访问www.heirloomonline.com了解更多。帕姆的照片在47~50页，访问www.imagesfromtheheart.com了解更多。

## 谈谈背景

**凯瑟琳（K）**：父亲是个摄影爱好者，我也爱好摄影。在高中时，我喜欢学习黑白摄影基础，包括暗房技巧。因为高中的辅导员不鼓励我在大学学习摄影，于是我在大学里主修电脑程序和营销。大学毕业后我做了程序员，但是从未觉得自己走上了正确的道路。

当儿子3岁时，我辞职待在家里照顾孩子，丈夫的收入成为家里唯一的经济来源。但我还是花时间完成了营销和管理的MBA学习并且回到摄影领域。我们的第二个孩子5年后降生了，我开始给邻居和朋友拍照片。当地社区大学的人像摄影课教我如何处理摄影棚和外景的光线。这时我意识到摄影棚人像生意会改变自己的生活。

1998年，我结束了"单打独斗"，加入了当地的专业摄影师团体，还见了一些同样在外面经营工作室的有小孩的女士，帕姆是其中之一。然后我



我在多个工作室工作了很多年，丈夫和我决定在有孩子后我就停止摄影待在家里带孩子。但是当女儿半岁大时，我们在家里建了一个工作室，我开始拍摄一些朋友的孩子。生意逐渐好起来，尽管一边带孩子一边工作非常棘手。现在，生意对我来说非常重要。

## 时间安排

K：我和帕姆都使用房子的整个底层作为工作室。我们曾经想过合起来搞一个店面工作室，但是我们都同意这样的观点：和自己的家庭在一起并且跟随拍摄热情发展是最佳方式。这是一种微妙的平衡行为，但是很完美。

P：我的时间表总是被客户和家人排满了。海丽8岁了，迈克尔6岁了，丈夫马克对于哄孩子很有经验，这给了我更多时间去制作人像。

K：我家里有活跃分子博尔登，他是一个高中一年级学生，还有9岁的克莱尔。丈夫是对工作室的发展至关重要的人，家里的事情也处理得很好。在家庭之外经营专业生意是特别的挑战，得到家人的支持和理解，能使我们在竞争中领先。

孩子是我们两个的主要拍摄对象，家庭照片次之，然后是青年人的照片。拍摄小孩子需要特别的技巧。让孩子在摄影棚的整个拍摄过程觉得放松，是制作迷人的充满感情的人像的关键。

们迅速发现彼此都喜欢儿童和摄影棚人像。我们在一起研究一些有才华的家庭和儿童人像摄影师，包括肯塔基州的贝夫和蒂姆·沃尔登。他们教给我们简单的光线和表情捕捉技巧——完全就是我们想要的方向。

**帕姆（P）**：我受祖母的影响爱上了摄影，17岁时，她给了我一台有50毫米镜头的尼康EM相机。这给我的热情灌注了燃料，我开始了对尼康产品一生的热爱。祖母在拍摄和暗房技巧方面指导我，我省下钱来买更多镜头和闪光灯，还有其他的设备。

高中毕业后，我到办公室工作，但做得不开心。20多岁时，一位女士看到我办公室墙上的一张8英寸×10英寸（20.32厘米×25.40厘米）照片，立即买下了。我很震惊，然后意识到自己可以通过摄影谋生。我感觉被解放了，很快就辞职做了全职摄影师。我有多种摄影工作，并且给一个商业摄影师当学徒，去学习相关知识。我热爱人像摄影。





## 如何合作

K：我们的工作室仅相隔12英里（19.31千米），这使我们需要助手时很方便。大一点的工作室用来拍摄合影。两个工作室都有灯光、道具、背景和计算机设备。我们都有一个惬意的小区域，用于数码预览投影，单独的工作区域用来包装订购的照片。我们共用大摄影棚和外景拍摄。一种紧密合作的拍摄过程使我们相对独立的拍摄风格有了共同点——即使是在有压力的情况下。帕姆在技术领域的能力，让我们安全地进入了数码世界，并且使我们两个的数码工作流程都非常顺畅。

P：凯瑟琳的专长是创造性方面，包括寻找推广我们作品的新方式，以及正确的媒体公关。通过几年的合作，我们的工作室策略变得相似，并且我们从对方那里学到了经验。

## 时间安排

K：我们两个都试图每天见一个客户以安排咨询、展示或者拍摄。星期六和每天晚上对平时忙碌的家庭来说非常合适。我们总是要求每个拍摄过程至少两个小时，这样就可以从容捕捉孩子们表现出来的情感。对于非常小的孩子，我们尽可能灵活，在打盹时或者喂奶时拍摄。这意味着小孩子的精神会更好，而我们的工作会更轻松。如果小孩子失去耐心，就给父母一些时间去喂奶和安抚他们。

P：星期天是留给家人的，并且我们每年12月停业。这意味着11月的担子更重，但是之后我们可以和家人一起度过一段愉快的假期以缓解压力。

## 实现预期

K：一开始变成专业摄影师时，我们对于照片的质量没有信心。当生意展开之后，拍摄万圣节装束的孩子，穿着兔子服装的孩子等等，我们对自己做的事情并不满意。我们学得越多，就越意识到需要专注于高质量的儿童人像。每个摄影师都有一个令他骄傲的特殊领域。帕姆和我幸运地发现，我

们擅长的特殊领域是室外和室内的儿童经典人像。

## 拍摄技巧

**K和P：赢得合作** 我们开始拍摄人像，是通过在摄影棚和父母进行面对面的交流，并且我们要求孩子也在场。拍摄前的交流让我们感觉到父母想要什么，但是更重要的是有机会熟悉孩子。我们带着他们在工作室四处转转，让他们放松。通常向他们展示相机，让他们坐在道具椅子上，并且向他们展示如何使用闪光灯。当他们回来拍摄时，我们就变成老朋友了，孩子们也会感觉不那么陌生。你可以从孩子的态度和我们拍摄的表情看到孩子们很放松。

拍摄时，我们总是欢迎父母们过来看。这么做是因为如果父母被要求待在外面，会使他们的孩子有不安全感。如果一个孩子非常羞怯并且不让父母离开，我们就让父母也出现在人像中。小孩子有着控制他们环境的天性。身为母亲，我们非常理解小孩子的反应，并且设法和他们一起制作出众的人像。

**造型** 正确捕捉儿童情感的方式之一，就是不要总是拍摄露齿大笑。有时，大眼睛、柔和的表情可以融化观者的心。孩子和父母一起来到摄影棚里，并且被带到坐的地方。我们从来不过度刺激孩子，并且播放柔和的背景音乐。我们利用轻声说话和温柔的触摸使孩子们放松。和孩子轻松地对话交流，吸引他们的注意力。如果这没用，就编一个绝妙的故事，使他们在整个拍摄过程中专注于我们。

**道具** 在拍摄过程中，我们会设法限制道具的数量。然而，有时需要拍摄更正式的人像。几年中，我们收集了几件老家具去增加人像的戏剧感和经典感。在这些情况下，我们会小心地让被摄者成为焦点，而不是道具。

**光线** 我们工作室的照明设备很相近。我们使用一个大柔光箱作为主光，一个小柔光箱放在相机后面作为整体的柔和辅助光，还有一个装在天花板上的发型光。如果需要，我们有时可能在这些光线中加上一点侧光，我们的单光是Photogenic的，柔光箱是Larson







和Photoflex的。

## 室外拍摄

P：光线决定室外拍摄效果，当我们出去拍外景时，依靠的是到达时的光线质量。有时光线很完美，柔和或者漫射；其他时候，我们使用大的反光板柔和地填充阴影，并且给眼睛增加眼神光。我们可能使用Quantum Q 闪光灯和Turbo Z，有时会装反光伞，把被摄者照亮到一个可接受的程度。我们经常重新测光，尽可能实现完美的曝光。

## 相机和设备，编辑和冲印

K：我们两个的工作室都是用尼康D100S相机和尼康D2X相机。我们最喜欢的镜头是尼科尔 70~200毫米f/2.8 ED — IF VR。一旦熟悉了相机和镜头的尺寸、重量，我们就会发现自己拍的照片很震撼。我们也喜欢尼科尔 28~70毫米 f/2.8D ED — IF镜头，这可以让我们更靠近儿童拍摄。

P：我们喜欢ISO100，但是在微弱光线的情况下使用ISO200~320。我们拍摄任何东西都用RAW格式。我们完成拍摄后就在硬盘上备份照片，然后备份到另一个硬盘上，最后刻录到光盘上。备份是后期制作的重要保障。我们编辑预览图片并且把最好的展示给客户。一旦客户订购，我们就在Photoshop和Painter里面进行修版，然后上传照片到冲印室冲印。我们依靠冲印室把照片进行黑白转换，还有色彩平衡。

## 照片展示

K：约客户到我们的“车间”，去看他们的照片投影到3英尺×4英尺（0.91米×1.22米）的屏幕上。我们管这个叫“车间”，是因为我们和客户一起工作，从而选择最佳的照片。见面可以在工作室里或者客户家里，通过笔记本电脑和移动投影屏幕来实现。看过数码投影后，大多数客户会购买挂在墙上的大幅肖像放在家里。我们开心地省去了纸张预印。

## 提供产品

P：我们限制出售不同物品的数量，不提供相册和产品套餐。尽管我们提供更小的冲印尺寸，但目的是为了展示挂在墙上的绝妙人像。我们不再给人像安装画框，以省出更多时间来制作高质量的人像。我们现在控制制作过程的每一个方面，并且对附属产品兴趣不大。我们和各自镇上质量可靠的给照片装框的人有协议，并且独家推荐他们。一旦客户要求，我们会陪他们到镜框商





店，帮助他们做决定。

## 宣传推广

K：我们两个都建了网站，让潜在的客户舒适地在家里了解我们的作品。我们设法每年把网页上的图片更新两次。我们的大多数生意都是通过对我们作品满意的客户口传介绍的。我们不常在附近做广告，但针对目标区域发广告邮件，效果还不错。

## 收费

K：被价格问题困扰了几年之后，我和帕姆终于放心了。早先，我们不相信自己和作品的质量，价格定得很低，这体现了我们的不自信。有了经验之后，我们把价格提到了比这一带很多摄影师都高的水平。我们每年都会重新评估一下自己的收费标准，以保证付出和回报相称。

## 性格与成功

K：我们认为摄影师的性格会成就或者毁掉一个工作室。从第一次电话接触到最后一次感谢卡，我们非常关注自己的形象。我们小心应付每一位客户，尊重他们的时间并且关心他们的孩子。我们避免给每个家庭增加压力。我们为自己优质的客户服务、周密的拍摄安排而感到骄傲。

儿童人像摄影对我和帕姆来说，已经变成了一个持续而可喜的挑战。技术的变化和报酬的增长也促进了我们个人的成长。制作被一家人珍藏几代的人像，成了我们能够给予的特别的礼物。

第六章

# 凯瑟琳·胡奇

凯瑟琳·胡奇干了几年公司职员后，确定拍摄儿童和家庭是自己真正的宿命。她在佐治亚州首府亚特兰大的卡顿有一个家庭工作室。她在匹兹堡大学学习商业，这对于经营非常有帮助。凯瑟琳感觉到自己的风格一直在变化，她不断地激发出创造性。访问www.colorwashcreations.com可了解更多凯瑟琳的作品。

## 谈谈背景

在18岁时的一次巴黎之旅中，我开始对摄影感兴趣。我在埃菲尔铁塔的塔顶观看了一次专业的时装模特拍摄，被摄影师和拍摄过程迷住了。随后的几年，我在这方面没什么进展，但是在女儿出生后，我就沉迷于记录她的生活，因为我小时候只有很少的几张照片。我希望女儿贝瑟尼长大后可以有一鞋盒的照片去观察比较。现在贝瑟尼9岁了，我也做了8年专业摄影师。

## 受何影响

我没学过摄影和艺术，但是受过商业方面的教育，并且在房地产行业做过很多年管理和营销。我一直在设计方面有着创造性才能，这是通过实践和实验学习到的。

当我在1997年用女儿的照片作为样品开始摄影事业时，很幸运地得到了史蒂夫的帮助，他是当地胶片冲印室的店主，后来成了我的老师。他教给我很多知识，并且鼓励我开展生意。

## 工作室

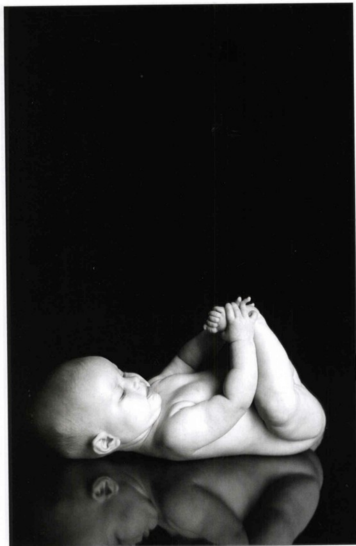
我的工作室在家里，但是完全和家分开。大约1200平方英尺（111.48平方米），有一个宽厚硬木地板的接待室，一个休息室，一个更衣室，



以及一个有背景的30英尺×20英尺（9.14米×6.10米）的拍摄空间。这些背景有木墙、砖墙、谷仓门，还有画布。客户认为，他们的孩子可以很容易在我舒适的工作室里放松。我也提供外景拍摄，并且可以搬着摄影棚的工具到客户家里或者使用美丽的外景。我有一个兼职的办公室助手，当摄影生意太忙时雇用他。

## 时间安排

我通过电话和网络安排时间，每周在我的孩子上学时开业两天。因为父母们平时要工作，我也提供周末的拍摄（当我丈夫在家时），不过需要额外收费。一般来说婴儿的状态早上最好，所以为了灵活起见，我尽量每天只安排一次拍摄。一些新生儿的拍摄要用5个小时。客户倾向于要很多造型配置，例如婴儿单独的、婴儿和兄弟姐妹的、和妈妈的、和爸爸的，最后是全家在一起的——我配合他们这么做。



当你工作时，没有很多时间留给自己。让自己休息几天避免被累坏，经常会变成必要的事情。除拍摄人像外，我也做销售、设计、编辑、存档、排序等任何需要做的事情。我们夏天到海滩上度假，在那里我也会安排拍摄人像。此外，我们冬天休息一个礼拜去滑雪。我的有利条件是孩子上学后就有大量的时间，放学后，我们一起做作业、吃晚餐、做运动等等。有时，孩子睡了之后我继续工作。

## 孩子与工作

我有两个美丽可爱、聪明活泼的女儿，她们年龄相仿并且相亲相爱。我拍了很多她们的照片用以提高自己的摄影水平，所以可以说她们影响了我的摄影意识和技术。我还通过家人和朋友练习拍摄，只收成本费，利润来自生意中。孩子仍会影响我的工作，因为我只能在她们上学后，或者在周末她们的爸爸可以照看她们时拍摄。

## 实现预期

是的，有商学背景，我知道会获得很多工作机会，但幸运的是这是我喜欢的工作。我要去拍脸上留有母亲幸福泪水的新生儿；我要去拍眼睛里充满好奇的初学走路的孩子；我



要去拍那些以为穿上公主的裙子一切魔法就会出现的美丽小女孩。尽管从未想过可以把创造性和生意结合起来，但我发现自己很擅长驾驭这辆摄影的马车。

在改善人际关系时，我犯过很多错误，但也做了改进。我坚持学习拍摄儿童和家庭的技法，并且随之一起成长。我的拍摄价格、产品套餐、策略和营销变得和刚开始时完全不一样了。不管是作为摄影师还是老板，我们都需要相应地发展和扩张生意 。

## 拍摄技巧

**赢得合作** 耐心，耐心，再耐心。我还没见过不能长久相处的孩子。我像对大人那样和他们说话，而不是婴儿或者刚会走路的孩子。我发现一些事情可以商量并且配合他们。我总是告诉孩子的父母："我们可以尽可能按照我们的意愿计划，但是你的孩子会让我按照他们的想法来进行。"这意味着告诉父母们我不会强迫孩子做任何他们不想做的事情，这可以让拍摄过程变得自然而开放。

**光线** 在摄影棚里，我使用两个柔光箱和一个挡光板，还有——偶尔——两个反光伞。我喜欢柔光箱的光线，因为它们柔和并且像从窗户照进来的光。我喜欢正方形或者长方形的眼神光而不喜欢圆形的，保持光线简单。如果孩子很活泼，我就使用最大的柔光箱。如果他们坐在一个地方并且能保持一定方向，我就使用背光。我寻找简洁的没有凌乱背景的地方拍摄。

我使用一个42英寸（106.68厘米）或者20英寸



（50.80厘米）大小的反光板在室外拍摄，这取决于拍摄场地的大小。在开阔的阴影区，如果孩子非常活泼，我就不使用反光板或者辅助光。我密切关注孩子眼睛里的光线，并且期待着最佳时机。

**道具** 我只使用很少的道具，并且只在绝对必要的情况下使用。我有一件男孩子玩的旧的红色皮卡车。拍摄婴儿、初学走路的孩子和更小的孩子，泡泡可以吸引他们的注意力并且制造出迷人的表情。拍摄时，我从不使用助手，因为这段时间是我和孩子们的，所以要避免被打扰。

**父母的存在** 只要父母在我吸引孩子注意力时不干涉，我不介意他们在旁边。拍摄他们孩子的专业照片非常重要，我希望他们在场。然而如果他们让孩子说“茄子”，或者经常在我设法拍摄特殊的照片时干涉，我就会毫不迟疑地要求他们离开。一旦我接管，我和被摄者之间的互动就是卓有成效的，父母最终会感激我的。

**个人满足感** 我努力捕捉儿童自然的表情和反应。经历一个很棒的拍摄过程之后，我的心情比经历一个艰难的拍摄过程要好得多——丈夫和女儿们也有这种感觉。

## 姿势和表情

我根据和孩子们的互动预测姿势和表情。我和他们说话，要他们给我讲故事或者我问傻乎乎的问题，例如“你爸爸脚臭吗”。敏锐的预测从经验中来，比起刚开始时，我现在更容易预测孩子们的反应和表情了。小孩子和婴儿可以感觉到我爱他们，然后做出反应。我喜欢和他们处于同一高度。拍摄完后得到的拥抱，值得我付出全部。我可能会用道具去激发一些姿势和表情，但是说话最有效。

## 数码或胶片

我现在用数码相机拍摄，但曾经计划过转变回去用胶片拍摄，因为我对数码摄影爱恨交织。我爱数码技术给予的控制力和自由，但是恨花在数码暗房里的大量时间。然而，我很可能继续使用数码相机拍摄，因为处理过程变得越来越舒服了。

我的专长是拍摄黑白照片和手工着色，这是我做得最好的。我只对那些想要些不同

照片的回头客提供彩色照片。我用黑白看世界——色调、纹理和表情。我看不到彩色。我喜欢老式艺术品那种事后用油彩、铅笔和蜡笔添加颜色的方式。大多数客户在寻找特别黑白照片时，就到我这来。

我拍摄用的富士相机有着令人难以置信的黑白模式，这样就用不着转化，我不喜欢转化。客户习惯于要彩色照片，摄影师也给他们彩色照片——并且再也不想回到只有黑白照片的时代。这太可惜了，因为黑白照片是如此美丽和经典。

## 连拍

我在任何情况下都使用连拍。如果拍摄一个6个月大的小孩面部快速变化的表情，我会使用连拍，最后结果看上去非常有趣，一个微笑、一个大笑，然后可能是个撅嘴。什么样的父母能够抗拒一系列照片里的所有这些表情呢？我不行，所以我要用连拍拍下它！

## 相机和镜头

我喜欢尼康镜头并且使用尼康N90S，富士S1、S2和尼康D70。我建议拍摄儿童的设备保持简洁。你不需要经常使用一些小配件，它们会一直待在盒子里。我的基本推荐是：一台主要相机加上一台备用相机（应该一直带着），三个好镜头（一个广角、一个









人像、一个快速变焦），一个测光表，一个反光板，两个闪光灯（一个带有柔光箱，用于室内），还有一个主要的背景幕（最好是中性颜色）。对于室外拍摄，还是同一个清单——减去闪光灯和背景幕。

我总是手持相机拍摄，不管室内还是室外。我觉得三脚架不方便，因为需要跟着孩子们快速移动。

## 宣传推广

在最初的3年，推广完全靠口传，一些业务是靠当地组织发放我的名片得到的。我现在还依靠网站，但是仍然有很好的印刷广告登在当地全彩色的儿童服务目录月刊上。这里有巨大的客户资源，给我带来很多业务。在理想的情况下，我每年更新一次网站的照

片，因为维护网站非常费时。一开始，我请一个网络技师帮我升级网站，但那非常麻烦，现在我自己做。

口传营销仍然帮助我传播信息：我的工作室提供定制的照片，而不是像模具制造的照片。我真正了解客户并和他们保持友谊，这样我们的合作就会是长期而稳定的。

## 收费

我提供摄影棚和外景价目表，只收取时间费用，外景收费要高些。我提供三种产品套餐：第一种包含预印；第二种为孕妇和新生儿专题；第三种为1岁内的婴儿专题，包含4次拍摄以及相应的照片。和镇上的摄影师相比，我的价位属于中等水平，但是和郊外那些摄影师相比，则偏高。我根据供求关系调整价格，如果太忙就涨价。最开始是一年涨一次，后来变得频繁起来，一年涨三次。

## 编辑和冲印

我后来发现了一个极好的冲印室，并且相信他们可以做得很棒。如果自己冲印，无论时间上还是花费上都没好处。我控制整个图片编辑过程，并且会给任何需要的照片修版。我赢得了能提供完美照片的好名声，我珍惜这一切。

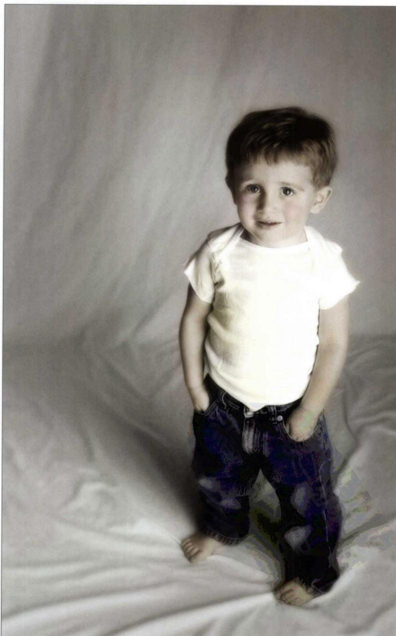
我拍摄的儿童照片使用Photoshop的量是变化的。新生儿的粉刺需要在肖像中修饰。有时，初学走路的孩子吃零食时会把饼干渣沾在脸上。与其错过一个表情，我还不如先把饼干渣拍下来，然后必要时再把它们去掉。

## 照片展示

我提供两种选择：网上预览或者买一个预印相册，这包含在第一种产品套餐里了。客户通常喜欢在家里看预印相册，所以99%的客户选择第一种产品套餐。

## 设计和冲印

我想把相册设计得像咖啡







桌上用于装饰的书籍，但是我并不做这种额外的工作，相册供应商替我做这个。

最受欢迎的冲印尺寸是5英寸×7英寸（12.70厘米×17.78厘米）、8英寸×10英寸（20.32厘米×25.40厘米）和11英寸×14英寸（27.94厘米×35.56厘米）。我也卖了很多挂在墙上的大尺寸人像[16英寸×20英寸（40.64厘米×50.80厘米）、20英寸×24英寸（50.80厘米×60.96厘米）、30英寸×30英寸（76.20厘米×76.20厘米）和30英寸×40英寸（76.20厘米×101.60厘米）]，但是小尺寸照片的走俏表明它们才最受欢迎。用多种尺寸的照片制作家庭陈列墙非常时尚，我的工作室就有一面绚丽的墙去做这个事情。总之，展示什么就卖什么。

## 性格与成功

大多数儿童人像专家是乐观开朗的人，因为阳光的性格会引起孩子和他们父母的共鸣。你必须深爱孩子，把自己的爱完全奉献给他们。你必须极富耐心和成功欲望。你应该对可能遇到的挫折和失败有足够的心理准备。在我看来，如果没有它们，我的专业不值一提。还要说的就是和婴儿、儿童和家庭一起工作时的快乐，这能让我把所有头疼的事情都抛到九霄云外去！



第七章

# 艾迪·邦菲利

佛罗里达西帕姆海滩的艾迪·邦菲利在专注于儿童人像摄影之前是一名婚礼摄影师。依靠简化方法和寻找“决定性瞬间”，他的风格经过了16年的锤炼逐渐形成。尽管他没有孩子，孩子却深深地吸引了他，这给了他足够的耐心来拍摄儿童人像。除了人像工作之外，艾迪还运营着一个儿童人像摄影师的网站www.ilovephotography.com。你可以访问www.eddiebonfigli.com去了解更多关于艾迪的事情。

## 谈谈背景

我19岁时买了第一台相机——有80~210毫米 f/4.5变焦镜头的尼康FE相机。从佛蒙特大学得到心理学学士学位后，我开始独自骑车游览佛罗



里达，用尼康相机记录有趣光线下的自然和街景。我早期用柯达克罗姆64彩色胶片拍的照片，大多数是在上午早些时候和下午晚些时候拍摄的。

在佛罗里达，我找了一个艺术耗材商店的工作，在那里签的一份合同使我拍摄了第一场婚礼。尽管我觉得结果很糟，但照片还是可以接受的，并且我的技术通过5年的婚礼摄影进步了。最终，经过几次考虑之后，我转而专攻儿童人像摄影，因为我喜欢用相机去捕捉儿童展现出来的纯真与完美。

## 受何影响

尽管没正式学过摄影或者参加过研习会，但我一直关注着书中人物或场景所用光线的冲击力。我特别对《男人之家》和厄内斯特·哈斯的《创造》感兴趣，并且密切注意电视广告中所用的光线。迪恩·科林斯的书帮我印证了让照片只有一个光源的想法。商业课程从未让我感兴趣，所以当遇到一个后来成为生意伙伴和经营者的人时，我觉得自己很幸运，这让我集中精力保持拍摄的创造性。

## 工作室

我曾经在工作室里经营生意，但我确信自己更喜欢在海滩、公园和客户的家里工作。我从来不在家里会见或者拍摄客户，在家做其他的事情。潜在的客户，通常是通过朋友发现了我的作品。当我接到电话后，要么安排拍摄，要么让客户浏览我的网站。在拍摄之后，我寄给客户一本预印书，然后这本书会和订单一起寄回给我。这样的安排很好，只有偶尔几次我拿不回预印书。

## 时间安排

我的拍摄次数不多，每周安排两次适当高价格的拍摄。我倾向于配合那些有着特定空闲时间但平时却很忙碌的母亲安排时间。如果接下来的一个月比较空闲，我会给自己放个假。

## 实现预期

一开始，我想象人像摄影师帕特里克·德马克利尔那样名利双收。但很快我就意识到，最快乐的就是给父母们制作孩子的人像并保持低调。我的业务规模相对较小，但是我设法让自己成为所在地区给孩子拍摄黑白人像的最佳之选。

起初我设法保持照片的趣味性，但是后来发现孩子真是难以捉摸。心理学学位对于让孩子配合我只起到了很有限的作用，于是，我放弃控制并且开始随机应变。我偏爱简单的设置，这使拍摄过程更容易。拍摄外景时，我只需要一个白色或黑色的背景幕，一个给孩子坐、站或者玩的小木凳，以及一盏灯。有时我也到客户的家里见他们并拍照。

## 拍摄技巧

**赢得合作** 我在拍摄之前的态度是严肃的，有点紧张。但是一旦开始拍摄，我就对自己和小被摄者的互动感到非常舒服。和他们在一起时，我喜欢出洋相并且有时来点恶作剧。我希望每一次拍摄对孩子们来说都是有趣的经历，因为这可以带来好照片。我用柔和的声音和孩子说话，并总是通过跪或者坐降低到孩子的高度。我发现孩子对他们不经常听到的



问题更感兴趣，所以我不问他们的年龄，而可能问“你哪来的钱买这鞋子”。为了捕捉眼神交流，我会突然叫孩子的名字。这通常能给我一个值得放在预印书里的表情。为了捕捉孩子安静的时刻，我随时保持着警觉。

我独来独往，工作时没有助手，他们的存在会影响我工作。我们的眼睛天生会望向人，所以让孩子看相机时，最好没有助手在我旁边分散注意力。如果孩子的母亲在拍摄时帮我，我总是叫她直接站在我身后，这样当孩子看母亲时肯定也会朝着镜头。

**室内光线** 我的目标是在人像中得到看起来自然的光线，不管在室外还是在别的地方使用摄影棚灯光。在客户家里，我寻找提供柔和光线的窗户。要不然就是用一个大的或特大的柔光箱作为唯一的光源，再加上一个白色或银色的反光板去填充阴影。我喜欢矩形柔光箱，这可以制造出窗户形状的







眼神光。漫射的光线使儿童细嫩的肌肤呈现出健康的光泽和柔和的阴影。为了减少面部阴影，我使用一个白色反光板放在主光源的相反一侧。单独的光源是室外自然光线的最佳模拟，虽然我偏爱反射过或者漫射过的光线。

拍摄了16年儿童人像后，我现在确信，摄影主要是找到正确的光线并且捕捉表情。对我来说，亨利·卡蒂埃–布列松的“决定性瞬间”加上愉快的光线，就是儿童人像的全部。

**室外光线** 我从被摄者面前的小块天空寻找由具方向性并且柔和的光线构成的开阔阴影区，或者争取让被摄者刚好在“阴影隧道”的前端，太阳在他的身后。这个隧道可以是自然物或者人造物。这可以防止头顶的光线制造眼窝阴影，并防止侧光破坏正前方光线制造的微妙造型。我在室外拍摄孩子时从不使用闪光补助，除非拍摄大家庭合影时现场光线不理想。

为了在不额外补光的情况下自信地工作，我仔细选择地点和开始拍摄的时间。如果聪明地选用了一个开阔阴影区的地点，额外的反光板和闪光补助是不必要的。这种策略可以让我只测几次光就可以毫无顾虑地拍摄。

**手持相机** 对于家庭的拍摄，每个人都应该相对静止，我使用三脚架并且通常遥控。拍摄儿童时我手持相机，对于静止或运动的连拍都是如此。

## 姿势和表情

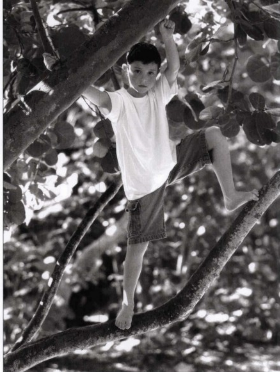
我密切关注微妙表情的自然出现。我可能通过假装相机出了问题而设法把孩子引导到一个预先设计的时刻，然后当他们分心时再拍摄。如果幸运，孩子会有一系列表情，我会在这些表情出现时拍摄很多照片。如果孩子被小弟弟掐了一下，或者被大姐姐用尖刻的语言刺激，对我的挑战就是要准备好抓拍。当孩子看上去无忧无虑时，拍摄一系列照片。不要担心拍得太多，尽可能利用这一时刻。

## 黑白或彩色

对于儿童人像和我个人的照片，我只拍摄黑白数码照片。现在，我以数码为基础，经常建议同行拍彩色照片然后再把它们转换成黑白的。然而，对我来说最重要的是满足自己艺术方面的需求，我使用JPEG模式拍摄黑白照片，这是为了一开始就从黑白视角看这些照片。从创作的角度来说这对我是必需的。

## 连拍

我在前面提到的情形使用快速连拍，不论在哪它都很管用。如果拍摄儿童和成年人在一起的合影并且他们突然开始大笑，我会快速连拍，以得到一幅各个细节都到位的照片。当孩子们沉浸在自己的世界而忽略我的存在时，我连拍计算好的照片，目标就是得到那些光线和表情互补的时刻。







## 相机和镜头

用胶片拍摄时，我使用一台尼康F100，装了85毫米f/1.8镜头，这种镜头可以在最大光圈的设置下制造美丽的焦点失调的高光。我还在富士S2和S3相机上使用那个镜头，连同一个60毫米f/2.8的微距镜头，这可以让我更靠近被摄者的脸。对儿童人像来说，单反相机很理想。在用胶片的那些年里，我使用宾得67和多种镜头，并且很喜欢大底片。拍摄儿童时，使用35毫米相机让我更敏捷。

## 宣传推广

最开始，我最有效的推广方式是电话本上的广告。尽管这给我带来新客户，但是他们中一些人的经济状况不佳。最终，口传广告树立了我的声誉，使我有更多的选择性。我开始在常去的发廊里展示店主女儿的黑白照片。这家店的高端客户看到这些照片后，就给我打电话；店主也"吹捧我"，部分原因是我给了她一大堆放大照片。

我也对高级文具店做了同样的事情，店主展示了她女儿的照片后，把我介绍给她新潮的朋友们。你会发现，这种平等互惠的关系经常可以帮助你开展生意。

最开始，我也通过把8英寸×10英寸（20.32厘米×25.40厘米）的放大照片和预印样一起借给母亲们以推广工作室。我知道她们的很多朋友会看到这些照片。给慈善活动捐助礼物，同样是自我推广的一个组成部分，并且现在仍然在做。这些宣传照片，通过口传而四处传播。

我的网站为潜在的顾客展示我的作品。网站的很多访问

者是那些已经知晓我的人，他们访问网站来确定我的风格是不是他们想要的。我也吸引了外来的度假者，他们想要我为他们在佛罗里达停留期间拍摄家庭照。他们会寻找所要拜访的小镇上的儿童摄影师，这时网站对他们非常有帮助。然而，我发现让网站尽可能及时地更新是一件很困难的事。

## 收费

我在为产品和服务定价时尽可能简单。人像摄影需要拍摄费，不管客户是否订购照片。在我提供给客户预印样时，他们选择需要放大的照片。这些是单独出售的，我不提供产品套餐。我提供一种降价的4英寸×6英寸（10.16厘米×15.24厘米）的照片，客户可以把它们放到贺卡里。我的冲印费和拍摄费在帕姆海滩地区是适中的。当工作多得忙不过来时，我就提高价格。一位成熟的顾客，不会期望以低价得到好作品。我的价格会随着时间而变化，去适应所在地区对于人像有识别能力的爱好者的市场。

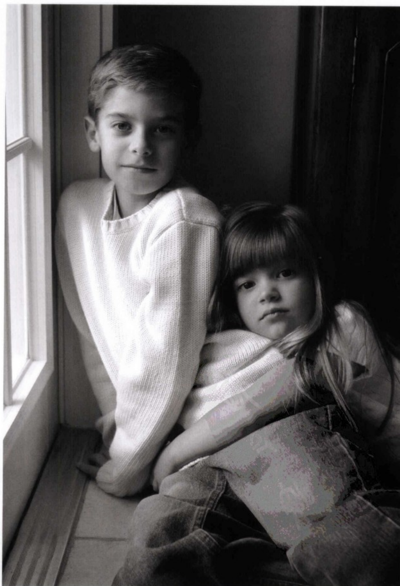
## 编辑和冲印

我自己编辑照片，主要是因为想要控制这一过程。最终我会考虑让别人替我做，因为这耗费了大量时间，并且一个能熟练操作Photoshop的人可能比我做得更好。因为我几乎不使用逆光拍摄，所以面部的亮度和对比度经常不得不进行精细地校正，这些是我目前很难交给别人做的原因。

我使用一台精确校准过的显示器，调整对比度和不透明度，通常在把这些照片上传到专业工作室之前补光或者调暗。当订购最终照片时，我使用冲印室的“无修正”选项，这样的效果很好。因为孩子本来就那样完美，并不需要过多的修饰。我展示的50%~80%的预印，通常没有经过补光和调暗处理，这节省了预印阶段的处理时间。

## 照片展示

目前我使用纸张预印，我试过网上预印，但是不喜欢。当一些老客户提到怀念和家人坐在一起看预印照片后，我又重新使用纸张预印。拍摄完成后2~3周，我把预印样和写好





的协议寄给客户，客户会在两周之内交回预印样和订单。预印样包含10英寸×13英寸（25.40厘米×33.02厘米）的黑色页面和每页6张钱包大小的照片,每张照片都盖上了“预印不鼓励复制”的标记。

我不提供相册、幻灯片CD或其他额外的东西。我非常羡慕那些可以提供全方位产品的同行，但是这些对我来说难以做到。

订购得最多的照片是5英寸×7英寸（12.20厘米×17.78厘米）的，其次是8英寸×10英寸（20.32厘米×25.40厘米）的。客户喜欢订购很多小一点的放大照片，而不是买很少的大一些的照片，我很喜欢这样。

## 性格与成功

我认为，为了和孩子相处好，摄影师必须有“温柔”的一面。他必须能与孩子进行情感交流，这是无法强行做出来的。孩子们有感知你真实感觉的能力。如果装作喜欢孩子，不会保持很长时间，除非你还有这一行要求的另一个重要因素——耐心。天生就很有耐心是最好的，因为孩子会触及你的忍耐极限，特别是当拍摄过程没有按计划进行时。耐心可以让你持续地寻求那些难以捕捉的决定性瞬间，换句话说，它们是儿童人像摄影的巨大回报。

第八章

# 奥图姆·霍尔

奥图姆·霍尔的工作室在加利福尼亚的瓦伦西亚，在这里，她较好地处理了摄影和抚养孩子两项事务。她靠300美元和一张信用卡起家，并且花了一段时间去“搞清楚我在干什么”，但是现在生意兴隆。她上过两次全国电视秀，并且在网上研习会当老师，通过电子邮件解答参与者的问题。她在研习会的一些建议在这一章被精选出来。访问www.autumnhullphoto.com可以了解更多。

## 谈谈背景

我高中时上过基础摄影课，并且在大学时因为兴趣上了另一门摄影课。我利用朋友和家人尝试人像摄影。大学毕业后，我在迪斯尼特色卡通做







产品助理，在索尼图像做录制同步。孩子出生之后，丈夫给我买了一台佳能Rebel相机，我一下子就着迷了。给儿子拍摄第一幅人像时，他已经半岁了，照片的姿势、曝光和光线都很不好。对于无法制作出自己想要的效果，我感到很失败。

在社区中心，我参加了短期摄影培训班，捡起了已经忘记的东西。我的拍摄开始进步了，但仍然不是自己所想象的样子。我认真阅读著名人像摄影师的书，安妮·戈德斯的黑白摄影让我深受启发。我仔细观察她的用光，如何给婴儿造型，特别是她才使用了那么少的道具。

我开始设法模仿戈德斯书里的照片。尽管从来没有接近过，但是我学到了很多关于造型和处理光线的技巧，并且这些东西帮我找到了自己照片的“声音”。7年后，我拍摄对象的90%都是5岁以下的儿童，剩下的是大一点的孩子和家庭。

## 受何影响

图像设计方面的兴趣，对我的摄影风格影响最大。高中时我参加了设计和排版的进修班，从此就对设计着迷。在大学里，我利用业余时间设计小册子。我喜欢干净、简单的风格，这已经被带到我的摄影作品里了。

我从多种渠道学习经营摄影工作室生意经，包括杂志、摄影会议上的发言、特别是像

www.ilovephotography.com这样的社区网站。最有价值的东西是从唐纳德·特兰普的书上得到的。当被问到如何应对竞争时，他说："我提高价格。"我发现这个建议真的有用。

## 工作室

我的工作室在车库里，每次拍摄就搭起来，拍完就拆掉。我花费了一些时间和金钱，使车库变成了一个干净、优雅并且很实用的地方。地板上刷了漆，定制的橱柜用来装设备和素材。我设置了分割板来挡住热水器等杂物。现在，我就有了一个双重功能的舒适愉快的环境。

拍摄完成后，我在家中的办公室用Photoshop编辑照片，在把照片送去冲印之前进行修改。我不知道客户会订购哪张照片，所以小心选择每一张照片，并准备一张DVD幻灯片。我的助理兼销售经理在她自己家的办公室工作，离我2英里（3.22千米）远。她安排拍摄时间，在她家办公室的大屏幕上展示幻灯片，接受订单，负责收费，并且把照片送到冲印店去。当订购的照片从冲印店运到她家之后，她核对并且把照片打包。客户通常从她那里拿走照片。她还要去处理那些拍摄过照片的客户的电话。





我可以自由地拍摄，做Photoshop修改工作，以及去洽谈其他生意。我自己做账并且营销。

## 时间安排

我总是提前几个月确定自己的时间表，并且每月在选定的时间拍摄10次。我引导人们在我的网站上选择一个时间，并且持续关注预约。我通常隔周的星期六工作，每天拍摄3次，并且偶尔在周末早上拍摄。每月可选的预约都公布在我的网站上了。计划好拍摄工作，可以让家人提前几个月知道我工作的时间。我请了一个保姆，每天工作2小时，每周5天，这给了我工作的时间。白天剩余的时间，我会和家人共同度过或者用来处理生意上的细节。

我不再允许客户自行决定拍摄时间。我现在工作繁忙，客户要提早安排他们的预约。一般来说，我未来2~3个月的预约都是满的。

## 孩子与工作

我有一个7岁的儿子、一个4岁的女儿和一对1岁大的双胞胎儿子。当女儿出生时，我开始了自己的拍摄事业，立刻意识到不合理规划时间是不行的。我制订了周密的生意时间表以避免时间冲突。如果我晚上在孩子们都睡了之后还工作到很晚，就会错过有限的和丈夫独处的时间。如果我在孩子们需要我的时候溜出来工作，这对他们会很不公平。我非常

艰难地制订了一个尽量合理的时间表。

## 实现预期

我曾经天真地认为自己可以在一旁只做拍摄工作，但最初的几年非常忙乱。我学到的最有价值的一课，就是严格遵照先后顺序并且去寻求平衡。我也明白了自己需要帮助。丈夫星期六早上照看孩子而我去拍摄，并且保姆照顾孩子时也使我能在预定的时间内做办公室工作。

## 拍摄技巧

**赢得合作** 在大多数情况下，我发现最好不要马上和孩子说话，除非他们已经认识我。最好先和父母说话直到孩子适应了。当我们开始时，我通常让父母坐在拍照区域的中心，使孩子意识到这不是一个可怕的地方。害羞的孩子通常紧挨着父母坐。如果他们还是害羞，我就把父母也拍下来，通过拉近焦距去靠近孩子，以单独拍摄他们。当孩子已经习惯闪光并相对放松时，我们开始说话并制造更多的眼神交流。当他们逐渐适应和我相处后，我会说话、唱歌、做鬼脸等。

**摄影棚光线** 我尽量保持简单。我通常使用平纹细布或白色无缝纸作为背景幕。使用白色无缝纸时，我使用大的柔光箱作为主光和辅助光，但是两个背景光不是装在柔光箱里的。对于黑色背景，我使用两个柔光箱，并且把它们直接朝向平纹细布。对于深色的头发，我会使用灯光。当孩子还很小时，让他们待在设置好发型光的地方并不容易，所以我通常不使用发型光，这可以让他们自由地活动。我很少在室外拍摄，如果要拍摄就会使用反光板和闪光补助。

**道具** 我使用的道具保持在最低限度。有几年我用了一个大的金属洗衣盆，大一点的孩子坐在里面，刚会站的孩子扶着它站立，初学走路的孩子站在盆上会觉得自己很高（这让他们很高兴）。我甚至坐在上面，以得到合适的拍摄高度。那几年，这个洗衣盆几乎用在我的每一次拍摄里，尽管只有





1/3的时间出现在照片上。

**预测表情**　我倾向于拍摄较多的照片。当被摄者感觉舒适时，很快就不注意我的拍摄了。我会告诉孩子们去做一个“茄子”笑容——那是我得到想要照片的时刻。有时候，我告诉孩子们不管怎样都不要笑，他们非常艰难地去控制，可最后还是爆发出大笑。我会让他们扮鬼脸，并且捕捉每个表情中有趣的样子。对于更小的孩子，我玩捉迷藏，唱歌，发出怪声，做出怪样。

**助手**　我很少用助手。我一般采用最少的道具和很少的灯光调节，不是很需要助手。有时会有新手摄影师来看我拍摄，我会请他们帮忙。

**父母的存在**　这真的取决于父母。我让感觉轻松的他们作为助手去陪伴孩子。例如，让父母藏在我身后，数到三再冒出来，或者让他们做鬼脸。有时，害羞的孩子根本不想看到我，于是我就藏在相机后面，让父母去吸引孩子做出表情。一般说来，父母对拍摄有帮助，除非他们表现出焦虑。我会设法让他们镇静下来，如果这没有帮助并且他们的孩子足够大，就让他们出去走走，使我独自完成拍摄。孩子会自然而然地放松，我也会得到所有想要的照片。家长看到预印之后，总是开心而惊讶。

## 数码或胶片

数码摄影可以提高每一次拍摄的个人满意度。我可以少关注曝光量，自由地拍摄直到感觉得到了最好的照片。每次拍摄完成后，客户儿乎都能得到他们满意的照片。

我喜欢在Photoshop里工作，就像喜欢实际的拍摄过程一样。我通常拍黑白照片，除非客户要求彩色。我发现，黑白可以消除所有分散观者注意力的色彩元素，并且吸引人去注意孩子的脸。黑白是永恒而优雅的，正是我想要的品质。我不想让照片看上去陈旧或者时尚。

## 连拍

我很少连拍，只有一个例外——“宝贝的第一次生日”特辑，客户会给婴儿一个蛋糕，然后鼓励孩子把脸埋进去并毁掉蛋糕。在这个例子里，我经常使用连拍，捕捉孩子把脸埋进蛋糕再拔出来的一系列表情。

## 相机和镜头

我使用佳能20D拍摄所有照片，通常用28~80毫米的变焦镜头。对于害羞的孩子，我使用75~300毫米镜头在不靠近孩子的情况下拍摄特写。我还有一个微距镜头，用来拍摄婴儿的脚、手指等超近距离特写。我从佳能的早期型号升级到20D，主要是因为它的黑白选项，这节省了电脑转换的时间。因为我付保姆钱以省出时间做电脑制作工作，20D一年之内就把它的钱付清了！你可以买下所有最新的相机和镜头，但是那不意味着你的摄影技术会进步。更重要的是充分

了解你的设备，以便足够自信地得到想要的拍摄结果。

我在摄影棚只手持相机拍摄。很多时候，我都在地板上和孩子们处于同一高度，并且经常尝试跟上他们，或者得到一个好的角度。

## 宣传推广

一开始，我没有用于营销的预算。参加一周一次幼儿游戏会的其他母亲，允许我拍摄她们的孩子放进我的代表作选集里。我的生意通过口传慢慢发展。我在很多与儿童相关的商店留下自己的名片，这只带来很少的一些客户。我给那些帮忙带来新客户的老客户一些奖励，例如以后的拍摄和照片冲印积分。这个营销策略非常成功。

我的网站也能创造利润。它包含了我的介绍、价格、规则、范作、时间表和产品信息。当人们打电话来时，他们已经准备好预约了。

因为我把预印放到网站上，浏览者总是可以经常看到新照片。我同样每过几个月就升级一下图库，我的“近期拍摄”专栏非常受欢迎。人们可以看到一个普通的拍摄过程会创造出什么，这为我带来了大量客源。

## 收费

我拍摄一个孩子和拍摄一家人的收费是一样的。我的收费包括摄影棚的工作和电脑制作。没有套餐，全部是单点的。

我的价格在所在的地区较高。我每年评估两次自己的价格，提价取决于我的时间安排、客源情况、竞争对手，以及我的花费增加情况。

如果处于我这个质量档次的竞争增多，我也会提价。价格的增加是以生意需要和生意状况为基础的。

## 照片展示

我在Photoshop里做所有的编辑和修版工作。我喜欢完全控制每一张照片，并且花很多时间使它们看起来合我的意。儿童照片仍然需要一些修版，尽管没有成年人所需要的那么多。儿童通常有一点抓痕、脱皮、流鼻涕、伤疤或者淤青。

通过网站在线预览有利也有弊，因为客户会花更长的时间下订单，并且这些订单很小。但是网上预览让我有更多





时间和家人在一起。现在，我的销售经理处理幻灯片展示并当场确定订单，我的收入更高了。如果我去展示预印，会花费更多时间，这是我不愿意的。

## 设计和冲印

我在Photoshop里做所有的相册设计工作，还有客户喜欢的拼贴画。

像5英寸 × 7英寸（12.70厘米 × 17.78厘米）和8英寸 × 10英寸（20.32厘米 × 25.40厘米）这样的照片尺寸很流行。我的销售经理和客户坐在一起当场展示所有尺寸时，客户倾向于购买11英寸 × 14英寸（27.94厘米 × 35.56厘米）、16英寸 × 20英寸（40.64厘米 × 50.80厘米）甚至更大的。这主要取决于预印的尺寸。通过大屏幕展示的幻灯片，会产生更多大尺寸照片的订单。

## 性格与成功

如果拍摄儿童和婴儿，你必须发现他们可爱和活泼的一面，不管他们本性如何。我是家中4个孩子里最大的，并且12岁就开始当保姆了。我曾是高中三年级的助教，和孩子们在一起时我总是很放松。我理解他们。当他们害羞时，你需要给予空间让他们自己来找你。我知道如何把他们从“壳”里拿出来，并且不怕在他们父母面前扮傻样。

你需要乐观的态度和耐心。当一个两岁的小孩发脾气或者闷闷不乐时，你不得不逗他。如果母亲意识到她孩子的行为没有让你烦，她会很放松，这也会让孩子很放松。你需要成为这个房间里最放松和最快乐的人。

PDG

第九章

# 史蒂芬妮·克拉克

史蒂芬妮·克拉克很喜欢把肯塔基州阿什兰的一个古代公寓作为家和工作室。史蒂芬妮是一位有图像设计学历和很少使用暗房的居家母亲。她转向摄影以寻求创造性的满足，现在专攻儿童、婴儿和家庭的艺术人像。她的摄影风格“依赖于微妙表情和愉快态度展现出来的放松的环境”。她漂亮的工作室在肯塔基、西弗吉尼亚和俄亥俄三州交界地区做得很成功。访问www.stephanieclark.com可以了解更多。

## 谈谈背景

我在大学里学过黑白摄





影。生了第一个女儿后，我拿着一台傻瓜相机到处拍。当第二个女儿出世时，我换了一台数码傻瓜相机。母性是我事业的催化剂。被数码技术的即时性吸引之后，我买了一台数码单反相机。

我对拍摄很着迷，去学习了如何评估场景以及如何调整相机，还尽可能了解更多的技术信息。我开始拍摄朋友的孩子，然后拍摄他们朋友的孩子。后来，我开始收费以补偿自己的开销，并且把家里的一个卧室改装成摄影棚。不到一年，我把摄影棚搬到了车库，以获得更大的空间。随着口碑的树立，我发现自己的拍摄对象已变成了完全不认识的人。

我渴望有一个“真正”的工作空间，并且在2004年把工作室搬到了一个1917年建造的公寓里，在肯塔基州阿什兰的城区。整个一楼都用来经营摄影生意，我们住在二楼和三楼。这真是美梦成真。主要的客户是婴儿和儿童，我也拍家庭、孕妇和高中生，但不拍婚礼。

## 受何影响

随着事业的发展，我参加了很多艺术课，还花时间学习素描、水彩并且制作工艺品。我的父母都是教师，他们成功地培养了我的创造性。图像设计学历增强了我的摄影视觉判断力，丈夫精明的生意经也对我帮助不小。

使我受益最多的是因特网。起初，我花费很多时间在网上研究照片的细节。两个摄影论坛被证明很有价值：www.ilovephotography.com和www.pro4um.com。即使现在我仍旧知道自己可以在这些网站上找到问题的答案。

2005年，我加入了PPA（美国专业摄影师协会）和KPPA（肯塔基专业摄影师协会）。这两个协会都给我提供





了受教育的机会。

## 工作室

我的工作室很不错，整个一楼是大约17 000平方英尺（1581平方米）的公寓。由于需要绝对控制光线，我大多数情况使用摄影棚灯光。作品的质量和老工作室比起来没有变化，但是作为专业人士看起来更可信。我有两个雇员帮我接电话、安排预约、修版并且处理展示和销售。他们把我“解放”出来去拍摄和编辑。丈夫做我的会计师，管理账目。

## 时间安排

我们把拍摄安排在星期二到星期五，并且在每周一准备下一周的事情。我也会在星期六下午5点以后进行拍摄，但是价格会很高，以便客户配合我们的工作日时间表。我们希望每天不要多于2~3次拍摄。

中学生的拍摄一般在放学后，需要将近3个小时。儿童的拍摄平均需要1.5~2个小时。新生儿的拍摄可能需要更长时间，因为要停下来喂奶——痛哭的婴儿需要更多抚慰，这会花更长的时间。

我在电脑前的时间比在相机后的时间长。我平均每个工作日工作12个小时，中间休息几次尽母亲的职责。把照片传到电脑之后，我刻一张光盘然后上楼，这大约是晚上7:30~8:00。11月和12月期间需要更长的工作时间。为了避免每天再工作12小时，我已经做好涨价的准备了。

## 孩子与工作

我有两个女儿，10岁的卡莱尔和5岁的安娜贝尔。在我学习摄影时，孩子们是唯一的被摄者。我对摄影这种工具非常着迷，并且希望能在更年轻时开始，但是经历帮我更快达到现在的水平。

平衡工作和家庭，是一种持续的挣

PDG



扎。现在，我很幸运工作室就在家里。我能把两个女儿都从学校接回来，参加她们学校的派对，送她们去参加舞蹈课等等。幸运的是，学校离我家只有3~4分钟路程。当放学之后拍摄高中生时，女儿们和我一起在摄影室。因为经常需要在晚间做一些工作，这使得让人精疲力竭的时间表需要进行周期性调整。

## 实现预期

从业余爱好到专业的转变很快就发生了，我还来不及去想未来。我确实发现自己没有生意头脑并且需要依赖其他人。我同样意识到需要助手。

## 拍摄技巧



**赢得合作** 我有友好而镇静的个性，这有益于拍摄儿童。遇到孩子时，我跪下去降低到他们的高度，告诉他们我的名字，并且问他们的名字和年龄，有时还赞扬他们。为了增加亲和力，我会让他们帮我做些事情，比如按下光度计上的按钮。有时我还“行贿”：随身带着大量水果糖，过一会儿就给一块。我会扮傻样，但不会很吵很讨厌。如果孩子的表现很差，让母亲离开会儿有好处，孩子当父母不在时总是表现得更好。我答应孩子一个条件，如果他们好好拍照，我



就给他们一个有我标识的泡泡笔。我的风格简单并且使用很少的道具，我要让注意力集中在孩子身上。

我拍摄彩色照片，然后在Photoshop里转换成黑白的。我喜欢黑白照片，但是通常展示一些彩色照片，特别是孩子的色彩很漂亮时。我通常添加一些棕色的色调去增强黑白的丰富性。

我几乎百分之百的时间手持相机待在工作室。我喜欢用独特的角度拍摄并且四处转悠，而相机的支架会限制我，我只在使用70~200毫米镜头外景拍摄时才使用三脚架。

## 姿势和表情

用数码相机拍摄有利于捕捉到迷人的表情，因为使用2G的存储卡，我可以无限制地拍摄。

在整个拍摄过程中我都和孩子对话，但是我最喜欢的表情是不笑的沉思的表情。我通常让孩子面朝着光线，但是不让他们的身体正对着镜头。一把椅子、一个板凳，甚至一个篮子都能让他们安静下来。有时，我会给孩子一些东西举着，像一个木头块、一本小书、一个泰迪熊或者一朵花。我用这些举着的东西分散他们的注意力并且快速按下快门。这通常得到一张他们眼睛盯着镜头的微妙姿势的照片。为了让他们大笑，我做出各种怪样，这对我来说很容易。

## 工作室

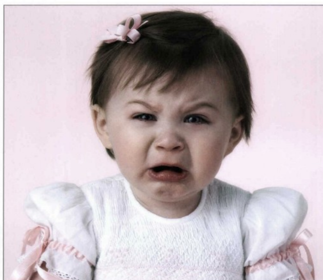
我使用一台4英尺×6英尺（1.22米×1.83米）的Larson柔光箱作为主光，一个大的银色长方形反光板作为辅助光。我把柔光箱放在相机的右侧和被摄者成45度角，大约离被摄者3英尺（0.91米）远。我让光线轻微地从被摄者身上扫过，照向对面的反光板。我喜欢4英尺

×6英尺（1.22米×1.83米）的柔光箱制造的长方形的眼神光。

室外拍摄时，我喜欢在阴影中拍摄，而广阔的天空就在被摄者前面。我最喜欢的是大清早和傍晚太阳在建筑物后面、蓝天在头上的时刻。如果云太多，光线会不足以拍摄我所寻求的眼神光。如果太阳太高，我不得不努力使阴影完美。为了达到这个预期，我会用反光板反射一些光线到被摄者脸上。我从来不用装在相机上的闪光灯。

## 连拍

我很少使用连拍，直到一个初中生要我拍摄他挥动高尔夫球杆的动作。那很有趣！我正在活泼的孩子身上进一步体验连拍。



## 相机和镜头

我95%的时间使用尼康D2X数码相机和尼康28~70毫米 f/2.8D ED-IF 自动对焦镜头。它光圈很大，聚焦清晰，并且可以离被摄者足够近去获得我想要的表情。我在室外拍摄时也喜欢用尼康70~200毫米 f/2.8D镜头，它使我避免出现无法靠近被摄者这类严重的问题。我喜欢长镜头的浅景深，得到的bokeh（散景）很美。Bokeh 是日语，指在影像中松散模糊的前景或背景——就是你使用非常浅的景深时在照片背景中看到的模糊的圆点。




## 宣传推广

口传和我的网站是主要的广告渠道。网站绝对很关键。第一年，为了建立自己的个人精选集，我不收拍摄费，很快就有了忙不完的活。从收拍摄费以来，我已经提过5次价。上一次提价是有根据的，因为我听说如果自己比预想的要忙，就应该是涨价的时候了。

一个绝妙的广告渠道是参加捐献品拍卖。我捐助给慈善基金募集者，在这里，可以有机会在目标市场中展示我的作品。我展



示一个礼物包和大的有框的人像，上面贴的标签写着“价高者得”。展示的同时，我也附上大量名片。

每一件有我标志的物品都有我的网站地址，包括铅笔、毛巾、唇膏、礼物包、展示盒、高中生的T恤衫等等。商标认可非常重要。照片手袋也是一个有效的营销工具。没有比一位母亲拿着有她孩子照片的钱包购物更好的广告了。我们的照片手袋是吉娜·亚历山德拉(相关网站www.ginaalexander.com)制造的，照片直接印到钱包的纤维上。阿丽西亚·阿尔瓦兹和我在她的网站上被列为重要摄影师。

## 收费

我认为自己的作品是艺术人像，从一搬进这个公寓就这么定价了，并且我能按照自己认为值得的价钱收费。当客户参观我的工作室时，他们想得到最好的服务。我大力强调自己的专业照片。一些客户是因为我们是镇上要价最高的工作室才来找我们。相对于投资，他们同样得到了美丽的产品和时装经验。

随着价格的增长，我开始给8英寸×10英寸（20.32厘米×25.40厘米）和更小的照片定相同的价格。这会让那些“只想要一些5英寸×7英寸（12.70厘米×17.78厘米）照片”的客户望而却步。我们不提供产品套餐，所有的价格都是单点的。如果客人买了挂在墙上的大幅人像，8英寸×10英寸（20.32厘米×25.40厘米）和更小的人像价格将会更低。我更想让自己的作品展示在墙

上，而不是躺在桌子上。

## 编辑和冲印

我用Adobe Photoshop CS2做所有的编辑工作。我使用一个专业的冲印室，让自己专注于拍摄。让我花费工作时间去做冲印、装订等事情并不值得。我使用一台爱普生2200打印机快速打印照片到依尔福珍珠纸上。我仍然给每一张照片做标准校正，但是儿童人像一般来说不需要太多修版。

## 照片展示

预印完成后，我把照片上传到网站图片库，然后把链接发邮件给客户。大约过一周多的时间，他们会预约来我的工作室看展示。我们美丽的房间里有金色叶子装框的大投影屏。我的助手使销售变得很容易。她请客户坐好并且享受幻灯片展示的过程，同时播放和被摄者相配的音乐。我们使用Prism Projector软件帮助客户做选择。

有轻微色调调整的照片，要么被锐化，要么被柔化并且被剪裁。我通常选择很少的一些最喜欢的照片去做这项工作，这鼓励客户订购我最喜欢的照片。客户喜欢多媒体展示，并且意识到纸张预印不可选。超过1500美元的订单，可以得到一张DVD幻灯片，包含所有编辑过的照片。

## 设计和冲印

我还没有冒险提供相册。因为我的价格系统，几乎所有的客人都会买一幅挂在墙上的人像，以降低他们小尺寸人像的售价。我们卖出很多8英寸×10英寸（20.32厘米×25.40厘米）、16英寸×20英寸（40.64厘米×50.80厘米）和20英寸×24英寸（50.80厘米×60.96厘米）的照片，就像拼贴画一样。因为我的人像有永恒的效果，家庭装饰格调的变化一般来说不会影响客户订购的人像的效果。

## 性格与成功

几乎每一次拍摄之后，父母们都非常感激我对他们的孩子很好很耐心。为孩子奉献是如此容易，从来就不像是工作的一部分。

很多人每天去上班却不喜欢他们的工作。我无法想象再去做其他任何事情。我感觉自己是世界上最幸运的女人。





第十章

# 乔纳森·佩恩

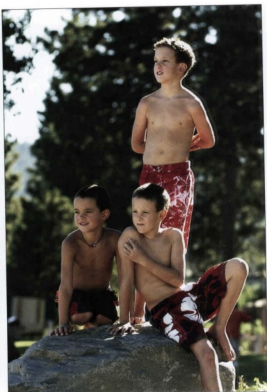
加利福尼亚奥克兰的乔纳森·佩恩在摄影界工作了25年。他的职业生涯发展到捕捉展示儿童真实个性的生活点滴。他喜欢用自然光在室内或室外工作，因为这能帮助他制造真实感。作为一个父亲，他能更好地掌握拍摄儿童的方法。他推荐观察而不是引导，这样更容易使孩子放松。访问www.photopayne.com可以了解更多。

## 谈谈背景

高中时，我得到了第一台单反相机并且学习了暗房课程，在那里我为年鉴拍照片。我在斯坦福学过4年艺术黑白摄







影，并且爱上了它。在好莱坞给摄像做助手时，我学习了如何在电影中使用人造光源。那段时间我仍然拍照，只是作为业余爱好。

1994年，我退出了电影行业，我和妻子搬到旧金山，并且开始学习Photoshop，这让我觉得自己可以开始一项新事业。1997年女儿出生，我有了一个可爱的被摄者，于是开始拍摄她。我的摄影乐趣在有了儿子之后倍增，我也开始拍摄朋友们的孩子。

尼康D1X当时售价5000美元，我周末租了一台，尝试着拍摄令自己大开眼界。我不喜欢在将就的工作室里束手束脚地拍摄，我喜欢数码拍摄。周末在孩子们的家里利用自然光进行的另一个测试，获得了难以置信的回报。如今5年过去了，儿童和家庭仍然是我的主要客户，此外我还拍摄一些婚礼。

## 受何影响

参加了旧金山的多媒体、网页设计和软件使用课程之后，我已精通Photoshop。我的弱项是经营之道。我知道人像摄影的成功依赖于妻子关于组织和营销的专家意见，我们的生意靠团队合作。

我在像“数码婚礼论坛”、“聚焦成像”和“我爱摄影”这样的网上论坛获得了宝贵的建议，包括技术、营销策略，还得到了和更多摄影师交流的机会。很多真正了解我的生意的摄影师会提供反馈。本书里的很多儿童摄影师点评过我的作品并且分享了彼此的经验。我也学习了婚礼摄影记者的作品，并且比较了他们拍摄婚礼和我拍摄儿童的异同。

## 工作室

我没有工作室，因为喜欢在外面拍摄。我喜欢在客户生活的地方进行拍摄，并且知道这会帮助孩子和他们的父母表现出真实的自我。我喜欢自然的情景，我努力观察被摄者和光线。维护一个家庭办公室的花费比支撑一个工作室要小得多。



我的妻子负责营销、会计和定价。当她像一位母亲一样编辑预印时。我相信她的眼力。她喜欢我的客户，帮我评估新的推广策略。

目前，我有一名兼职助手，他很有天赋并且愿意学习我生意的所有方面。

## 时间安排

父母们和我选择一天中适合拍摄的时间，这随着孩子的年龄而变化，并且当一个家庭有很多不同年龄阶段的孩子时很棘手。我强调找到孩子们表现最好的时间。我周末收费更高，因为可选的拍摄时间不多，我设法把周末留给家人。我提前两三个月把拍摄日期排出来，并且留出休息时间。我的日程围绕着旧金山海湾区域附近的地带安排。

在夏天，当有冲突时我会让生意给家庭让路，在新年和圣诞过去之后的1月和7月之间，我会留出一个假期。

## 孩子与工作

我有一个9岁的女儿，两个6岁和3岁的儿子。除了做我的模特之外，他们还教会我如何拿着相机趴到地上去观察他们。因为我在家里的办公室工作，可以更接近家人。我和妻子分了工：她在外面每周工作4天，期间由我接送孩子。我白天有更多时间照顾孩子，晚上在办公室工作。妻子处理我们的经济问题，必要时晚上也在办公室工作，我们喜欢在一起工作的时间。

## 实现预期

其他摄影师跟我说过，加上自己的观察，让我清楚地明白实现预期将会很艰难。我预计大多数时间会花在照片上，没想到每年会为140多位顾客





提供个性化的客户服务。在做了很多办公室工作之后，我现在意识到保持与客户的联系是多么耗费时间。

我同样没意识到制订一个有效的工作流程是多么重要。我使用RAW转换软件Capture One。在购买它之前，我通过试用去确定这个软件对工作流程的影响，结果发现它可以提高我的效率。我的一个目标就是获得稳定的值得家庭珍藏一生的影像品质。

## 拍摄技巧

**赢得合作** 我受过关于儿童性情方面的很好的训练，并且可以很快与儿童建立起良好的关系。我把很多成功都归因于此，很多父母也说他们很羡慕我这一点。我通常会亲密地坐在地上说话，即使1岁的孩子也会做出反应。我保持镇静不让小孩发脾气打断自己的工作。我要求父母们放松，去帮助他们的孩子解决问题。如果一个孩子不配合，我就拍摄另一个，这时第一个一般就会放松并加入我们。

**地点** 我和客户一起寻找最好的地点。婴儿和初学走路的孩子在他们的家里最放松。大一点的孩子（3~9岁），家长通常建议他们去一个更冒险的地方，例如公园，他们可以在周围跑，还有当地的徒步旅行点，我还推荐大学校园。

我带着一块黑布和一条白毯子，让孩子躺在上面或者用来挡住杂乱的背景。在室内工作时，我用大的弹簧夹子把它们装到椅子或者书柜上。

**风格** 设法找到自己的风格，这可能是个漫长的过程。我刚变成专业摄影师时也没有自己的风格，但是慢慢地，我开始看到它浮现出来。现在，我通过尝试新东西去巩固和扩展它。我把自己的风格描述为聚焦在儿童的自然状态，捕捉细节，使用浅的景深并且寻找有趣的构图和光影。我想这和音乐家相似，他们经常在发展和尝试。一些乐队每张专辑都比以前的好。我在思考如何不断进步。







**父母** 我鼓励父母和婴儿、小孩子一起玩。从和父母玩耍的孩子那里，我通常可以得到更好的欢乐表情。当父母的存在影响我和五六岁孩子之间的交流时，我就会让他们离开房间。

## 光线技巧

专家级的光线技巧，加上能捕捉富于表现力时刻的眼睛，你可以拍摄出无价的照片。我在外面拍摄所有东西，并且不懈地追求完美的光线。在室内，我喜欢大窗户提供直接或者间接的光线；在室外，我把被摄者安置在开阔的阴影区边缘，靠着暗的背景，例如树或其他植物。我通常选择拍摄一些逆光照片。室外日落时金黄色的逆光非常可爱。在最佳曝光和Photoshop之间我很自信。我偶尔使用反光板拍摄合影，并且用银色反光板给房间增加入射光。

我住在伯克利时有难以置信的后院午后

阳光。在下午晚些时候，旁边公寓的墙壁就像一个30英尺×30英尺（9.14米×9.14米）的巨型反光板。我喜爱那光线的感觉，并且寻找在其他地方自然的相似环境。

我一直不喜欢相机上的闪光灯，它看起来如此不自然。然而，如果孩子看起来舒服，我会使用一点闪光补助以获得正确的曝光。使用室内闪光灯时，我总是设法使用反射闪光。最近，我拍摄了一个母亲和三个女儿依偎在沙发上的照片，我把闪光灯通过天花板反射，并且在灯头上装了漫射罩，这让我拍摄了很多令人愉快的照片。我发现，每一两秒钟用次闪光灯而产生额外的电源消耗是个值得重视的问题。

## 拍摄要点

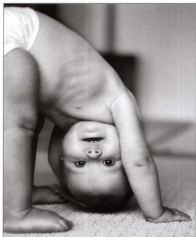
我不给拍摄设定时间限制。当孩子对我感到好奇时，可以立即得到一些杰出的照片。我尽可能尝试各种角度和视角。我不喜欢站在成人的高度拍摄儿童，但是喜欢用俯视的角度拍摄孩子向上看我的样子。为了帮助捕捉表情、姿势和情感，我让父母和孩子一起玩。偶尔用连拍，可以帮助我捕捉被摄者在照片中完整的表情。在编辑时，我通常保留一些可以让父母愉快的离奇表情。数码技术能够提供很好的多样性，我寻找色彩斑斓的背景和反差，用彩色拍摄可以得到更多乐趣。

我的拍摄技巧是从大学时的摄影记者风格发展而来。对于一般的婴儿或儿童，我会一次拍摄250~400张照片，并且把其中的60~80张做成预印。我的目标是捕捉很多表情和姿势等等。我不寻求完美的人像，而是制作30~40张不同的吸引人的照片。我四处走动，并且鼓励孩子们多活动以得到视觉多样性。发现这种方法很成功之后，我增加了皮相册，这样客户就可以制作美丽的相集了。

一般来说，我让相机保持在单拍模式，但是在需要时我也会连续拍摄。当制作好的家庭照片时，我拍摄很多张，因为在拍摄合影时你永远都无法知道什么时候可以得到最佳的照片。








## 相机和镜头

我使用一台尼康D2H，这本来是买来给尼康D1X做备份的。更新的相机的更小的文件在我看来是有利的。我在冲印20英寸×30英寸（50.80厘米×76.20厘米）照片上取得了巨大成功，这对客户来说足够大。我最喜欢的镜头是50毫米 f/1.4，这个我用得最多，通常是在最大光圈；17~55毫米对于大多数情况都很理想；70~200毫米主要用来拍摄3岁以上的孩子在空地上玩耍。

## 宣传推广

开始时，我给所有认识的人发邮件，并且制作了明信片放到高档儿童服装店和玩具店。我在一些医生和牙医那里也安排了图片展示。我在当地的婴儿商店里教父母们如何拍摄好的照片，结果我的声誉迅速被当做专家建立起来。

我还买下了当地6个不同的父母时事通讯的广告。我计算了从每一个时事通讯介绍过来的顾客数量，并且继续在其中的两家做广告。我还为每一个时事通讯撰写摄影技巧。然而，大约50%的新客户是从家人那里介绍来的，另外30%是从母亲加入的团体介绍来的。成功是从当地有能力买好照片的母亲们的口碑中得到的。

我的网站已经建立4年了，每年检修一次。我已经让它变得更容易升级并且添加了客户的照片。我计划单独开一个博客，去展示最近拍摄的照片。

## 收费

我设法保证定价简单，根据供求关系进行周期性调整。我的拍摄费和冲印费只比刚开始时增长了20%~30%。第二年时，我对于8英寸×10英寸（20.32厘米×25.40厘米）和更小的照片收相同的钱。一年以后，我发现客户没有意识到它们没有任何区别，于是我提高了8英寸×10英寸（20.32厘米×25.40厘米）照片的价格。

我预先收取拍摄费，以及冲印、制作相册等其他费用。当客人需要比我的价目表所提供的更多的选项时，我就规定收费。有一些项目可供选择，这促使客户购买更多产品以获得折扣。我听说如果没有让人们觉得昂贵，你的定价就不够高。周末和20英里（32.20千米）以外路程的客户额外收费。我没有最小额度订单的限制。

## 编辑和冲印

我自己处理照片、准备文件，并且使用外面的冲印室来提供预印和最终的照片。选择冲印店的关键，是照片质量、校准的可靠性和时间。我也用Epson 2200打印一些照片。

## 照片展示

一开始，我交给（或者邮寄）客户一张有音乐的DVD幻灯片。我很少用Photoshop处理儿童的照片，除非最终照片有

缺陷。尽管一些客户可以接受网上预印，大多数人还是喜欢纸张预印（和DVD一同到达客户处）用来初选和安排。我鼓励客户制作三联张和拼贴画，并且优先考虑。4英寸×6英寸（10.16厘米×15.24厘米）的预印包含在拍摄费里了，照片都有编号，方便订购。

我在预印阶段展示的75%是黑白照片。一些人按照我的选择，一些人要一半黑白一半彩色，一些人全部要彩色。当冲印室配备了复杂的黑白数码打印机时，我很高兴。这意味着不再有失败的黑白照片了，这些照片有着古怪的色调。我把预印当做相册里的4英寸×6英寸（10.16厘米×15.24厘米）的照片来卖。

## 设计和尺寸

我进行版式设计有好多年了，所以热切地接受了相册设计的挑战。我尽量让设计保持简洁，并且让相册看上去经典和美观。很多相册是5英寸×5英寸（12.70厘米×12.70厘米）的，但是我认为摄影师可以影响销售。例如，如果我想专注于挂在墙上的大幅人像，我确定自己可以慢慢取得成功，客户也会跟着改变。

我的大多数照片都是5英寸×7英寸（12.70厘米×17.78厘米）的，然后是8英寸×10英寸（20.32厘米×25.40厘米）和4英寸×6英寸（10.16厘米×15.24厘米）的。我卖了很多11英寸×14英寸（27.94厘米×35.56厘米）的照片，偶尔卖出去一些16英寸×20英寸（40.64厘米×50.80厘米）的，以及很多9张照片为一格的婴儿拼贴画。

## 性格与成功

是的，拍摄杰出照片的能力很重要，但是必须配上好交际的性格，还要有敏锐的经营和销售头脑。性格可以使你和孩子建立良好的关系，以及和家长自在地相处——甚至在你见到他们之前。照片和事业带来的满足感也可以帮助你发展人际关系。



## 第十一章

# 劳拉·坎翠尔

劳拉·坎翠尔和妹妹丽莎在阿拉巴马州的莫比尔，她们的父亲是一位曾在人造卫星上安装哈苏相机的摄影师。“他的人像风格，”劳拉说，“受到了莫特森的影响，变成了一个光影专家，这是我努力模仿的。”在劳拉的第一次商业活动中，她为一位铁路律师拍摄火车残骸，挣了几百美元并从此对摄影着迷。她继承了父亲的工作室，并且把它维修好来拍摄儿童和成人。丽莎几年后加入了劳拉的工作室，负责销售和其他生意事务。这对姐妹不得不在飓风“丽塔”之后修理她们的工作室。访问www.lauracantrell photography.com可以了解更多。



## 谈谈背景

从我能坐在高凳子上的时候起，就帮父亲把照片从转鼓式干燥器上揭下来。我也花了数不清的时间和母亲待在暗房里，我的第一张“照片”是印在柯达8英寸×10英寸（20.32厘米×25.40厘米）有光相纸上的手印。我通过每小时做20张黑白护照照片这样的杂事锻炼了自己——在1974年这是非常快的速度。

1977年，我作为父亲的助手拍摄婚礼。他把哈苏500c的80毫米镜头设置在f/11，闪光灯大约设置在12英尺（3.66米），然后说“好了”。我学习了用曝光指数去调节闪光灯，并且意识到景深对照片最终效果的影响。我喜欢拍摄没有意识到我存在的人们。儿童是我最喜欢的拍摄对象，并且父母们支票簿的回应使父亲很高兴让我拿起相机。



## 受何影响

我上过大学，但是没参加任何摄影课程就退学了。我的导师就是父亲劳伦斯·坎翠尔，他1993年去世了。多年来，我从很多杰出的摄影师那里学到了技巧和诀窍，主要的有：弗兰克·库瑞索教我如何给胶片最佳的曝光，唐·布莱尔使我真正看到光线的效果，还有威廉·莫特森的书揭示了正确造型的人物的美。

我曾经参加过PPA赞助的一些精彩的研讨会，在这些场合我从其他摄影师那里得到了很有价值的训练，因为这来自于他们实际的经验。他们对艺术的热情和与他人分享的意愿使人受益匪浅。

## 工作室

我的工作室大约有3000平方英尺（279平方米），在一个两层小楼里，它随着我的风格一起演化。整个建筑朝南的整面墙是落地窗。在深秋和冬季，夕阳西下时，日光制造了一个摄影方面的巨大挑战。为了让光线尽可能“看上去自然”，我给窗户挂上窗帘，或者把泡沫塑料板粘在上面，或者挂上纸毛巾卷（绝妙的半透明玩意儿）。

我有一名助手，还有招待员兼销售员——妹妹丽莎。

## 时间安排

我们用Successware软件去安排每小时的预约，从上午9点开始。我们会偶尔安排额外的时间给需要延时的拍摄，如果这是一个五口以上的家庭并且每个人都想独立拍摄一些照片。

我6年前停止拍摄婚礼了，所以现在周末休息。我们在圣诞节和新年之间放一周假，并且在7月4日左右放一周假。我们在阵亡将士纪念日和劳工节的星期一放假，并且星期五下午不工作。



摄影是我的爱好也是我的专业。我喜欢自己做的事情并且不喜欢离开工作室太久。我喜欢全体工作人员和父母的陪伴——还有每天和妹妹一起吃一顿很长的午餐，共同讨论生意、营销和客户的性格。还有什么比这更有意思呢？

## 孩子与工作

我和丈夫克雷养育了4个孩子，现在他们都独立生活了。他的3个孩子在我们结婚后不久就过来和我们一起住了，养活一个混合的家庭有着特殊的困难。我很幸运有一个灵活的时间表可以满足他们的需要，它影响了我生活的每个方面。我的经验是对你的配偶好一点，因为孩子早晚要独立生活。现在是我一生中最快乐的时候。

## 实现预期

我的父母白手起家，慢慢才有自己的小生意，我从来不担心预期，总是假设自己的星星正在升起。我只想让自己和儿子过上好的生活，并且希望父母永远活着。我相信只要有规律地检查设备、测量读数，我就不会失败！

我对专业人士的建议是：我们和好的业余摄影师的唯一区别，是我们必须用百分之百的时间都提供吸引人的照片，所以必须比业余人士更熟练、更尽责，并且更可靠，业余人士只需要让他们自己满意。

## 拍摄技巧

**个人满足感** 让拍摄过程有趣。如果对拍摄儿童感到厌烦，那就换一个职业。我可以从"打猎的刺激"（捕捉完美时刻的完美表情）和"打包完

美时刻”[看着客户第一次看到他们孩子24英寸×30英寸（60.96厘米×76.20厘米）人像时的脸]之中得到满足感。

**光线** 自然光最好，因为孩子可以经常在拍摄地点移动，而只需要小的曝光调整。我组合使用闪光灯和柔光箱提供现场补光，也使用反光板，它具有灵活性。

在我们的4个拍摄区域里，闪光灯和自然光可以很容易地结合。在3个拍摄区域里，从9英尺（2.74米）的窗户照进来的南面光线，通过窗帘、漫射器和偶尔使用的纸板罩控制。第四个空间是全天只有北面阳光的院子。

使用闪光灯拍摄时，我用一个巨大的柔光箱作为主光，一个小的裸露灯泡闪光灯放在相机的旁边，必要时使用发型光和背景光。我使用4英尺×6英尺（1.22米×1.83米）的可翻转的金色或白色的反光板，在需要的情况下改进光线，在外面拍摄时也很容易携带。

**背景和道具** 拍摄开始之前，我提供很多种布景去鼓励父母们选择一些他们最喜欢的。到目前为止，我们最受欢迎的布景是工作室后面的院子。我们有很多张古董铁椅子和藤椅，我还使用人造石墙。同样受欢迎的是窗户布景，孩子们可以向外看着天空和鸟儿以及下面的车流。这些场景有孩子们喜欢的元素，并且任何年龄段的孩子都可以理解。

**助手** 在我工作时，一个助手是必需的。必须有一些受过训练的人去吸引孩子的注意，让孩子看着光源的方向，并且帮助他活泼起来。我偶尔请孩子的父母做助手，但是他们不会总听从或理解我的指引。如果父母不能让他们的孩子自然地笑，就很难看，特别是当我喜欢柔和的微笑时，一个咧嘴大笑会让所有的面部特征变形。无论如何，我会寻求一两个微笑的造型让父母们满意的。

**父母的存在** 我想让父母在拍摄过程中照顾他们的孩子，并且保证他们的安全。（“史密斯先生，请守在你孩子的旁边，防止他从椅子上掉下来。”）我总是让父母在场，除非他们要求离开。有时候父母不在大一点的孩子会做得更好，但是我开始时都让父母在场，如果需要，再找一个理由让他们离开。







## 姿势和表情

时间的掌握决定一切。你拍摄得越多就越擅长捕捉那恰到好处的时刻。我觉得时间的掌握能使被摄者的个性最好地展示出来，使风格真实地定义下来。我在一些被摄者身上寻求微妙的表情和姿势，也在其他人身上寻找更强烈的面部表情。一些孩子总是微笑，一些孩子严肃时看上去最好。

道具可以很好地吸引孩子的注意力。半岁的婴儿会对小狗笑；1岁的小孩可能会努力地抓玩具并且在得到它之前哭。3个月的婴儿总会对温柔的声音和笑脸做出反应，但是看到小狗可能会皱眉。你得去了解拍摄对象。

## 数码或胶片

我在工作室里使用胶片。我们是艺术工作室，主要销售装饰家里和办公室墙面的人像。对于商业摄影我喜欢用数码相机拍摄，不过拍得不多。选出来的底片会在冲印室刻成光盘，并在我们的电影室投影播放。我们使用柯达Proshots程序。最终的人像全部使用胶片制作。

我是一个纯粹主义者，能看到黑白胶片照片和数码照片的区别。有些客户购买胶片拍摄并冲印到纤维相纸上的照片。我认为纤维相纸照片的纹理和质量都有很大的不同，就像塑料桌布和细亚麻桌布的区别那样明显。

## 相机和镜头

我选的相机是玛米亚RZ67，几乎只使用180毫米镜头，总是装在摄影棚里的一个旋转相机架上。我在室外或者后院拍摄时使用一个常规的三脚架。对于商业摄影，我使用富士S3 Pro数码相机拍摄。

## 宣传推广

客户的满意和口传的推荐，是我们最佳的推广方式。我还发现商场的展示是很有价值的。对于月度的特别活动，我们直接从马拉松新闻社邮寄具有推广性的带照片的卡片。我们制订了“宝贝计划”去展示孩子的生活。从6周到6个月大的孩子开始，计划包括孩子两岁以前的4次人像拍摄。每次拍摄之后，选择一幅人像冲印出来并存档。这些人像都是在配套的布景里拍摄的，直到整个计划完成。在任何一次拍摄过程中，都可以拍摄额外的姿







势。通过这个计划，孩子和他的家人会一直和我们保持联系。

我们有个网站，从中能得到很多网友的反馈；这是我们另外的销售渠道。网站比打印出来的宣传册更有价值。

## 收费

我们的收费有套餐和单点。挂在墙上的人像，全是根据不同的修整和修版独立定价的。我们有人像的基准价，然后再把为修整而额外增加的费用算上。

我们是在所在地区受人尊重的高档工作室，很少有当地的工作室能提供我们所能提供的产品。例如，我们发现艺术微喷或者水彩作为高调背景和女性在一起效果最好。重度的修版甚至整个着色的画布上的人像，同时吸引着男性和女性客户。单独的人像的定价，是根据所需要的工作量来制定的。妹妹丽莎专业地掌控着这一环节。

## 照片展示

我们约客户回到工作室来看照片。我们在一个放映室里把照片投影到5英尺 × 9英尺（1.52米 × 2.74米）的幕布上。放照片的同时也放音乐，尽管最初一次展示只是为了娱乐，还是有些客户看到他们的孩子在大屏幕上而激动得哭起来。丽莎用柯达的Proshots来展示照片，如果必要它可以用来比较和剪切照片。比起纸张预印来，投影展示使销量客观地增长了。客户不一定订购更多，但是他们买得更大更坚决。我们强制要求客户在10天之内下订单，不然我们就不再保存照片。

对于外地的客户，我们使用低分辨率的4英寸 × 5英寸（10.16厘米 × 12.70厘米）的预印照片，4张一页。我们还给



客户一张他们购买的打印出来的照片，给朋友和家人展示。相框销售是在客户的照片到达之后单独预约，这样相框销售量戏剧性地增加了。

我们用Photoshop使一些图像效果增强，但我们更喜欢复古的底片修版，修版取决于订购的照片尺寸。儿童的照片大到11英寸×14英寸（27.94厘米×35.56厘米），可能只需要很少甚至不需要修版。

## 设计和冲印

我们相册的内部设计可能包括4英寸×5英寸（10.16厘米×12.70厘米）~11英寸×14英寸（27.94厘米×35.56厘米）的照片，最常用的是5英寸×7英寸（12.70厘米×17.78厘米）的照片。我们推荐更大的婚礼式相册给单独的儿童人像。这为小一点的照片提供了一个传家宝式的储存方法。客户在每一次拍摄后充实他们的相册。挂在墙上的人像大多是20英寸×24英寸（50.80厘米×60.96厘米）或24英寸×30英寸（60.96厘米×76.20厘米）的；然而，我们注意到当陈列区域展示了很多30英寸×40英寸（76.20厘米×101.60厘米）的照片和一块40英寸×60英寸（101.60厘米×152.40厘米）的画布时，30英寸×40英寸（76.20厘米×101.60厘米）的照片销量大大增加了。

## 性格与成功

是的，作为一个性格外向的人，在拍摄时和别人分享我的兴奋是天性。因为我在享受乐趣。第一次来的客户说我使孩子们很放松——这种反馈，让我觉得保持兴奋在给儿童拍摄的整个过程中起到了巨大的作用。

# 第十二章

# 卡莉·桑多沃

卡莉·桑多沃住在加利福尼亚的福布鲁克，圣迭戈以北。她在位于富勒敦的加利福尼亚州立大学获得了艺术学士学位，在被摄影吸引之前是一名艺术导演。她说："还是孩子时，我着迷于手指画，长大了之后，我的兴趣转向油画，现在是Photoshop。2000年7月，我因为有了第一个孩子而转行，这促使我买了第一台数码相机。成为一个母亲，是使我对摄影的热爱开花结果的催化剂。捕捉孩子的纯真，把我引向了另一个事业。"访问www.capturedbycarrie.com可了解更多。

## 谈谈背景

我在大学里因为学位需要参加了"摄影101"的学习，但后来荒废了。毕业之后,我作为图像设计员在一个广告公司工作。我觉得这是自己想要做的事情。我和丈夫为了要孩子付出了很多努力，并且当孩子2000年出生之后我拍了几百张他的照片。但是，我没有真正对儿童人像摄影感兴趣，直到双胞胎女儿（2002年出生）10个月大时。我买了第一台数码单反相机，6个月之后不只拍摄自己的孩子，还拍摄亲朋好友以及别人的孩子。我从中得到了很大的乐趣。现在我热爱拍








摄儿童，其中85%的被摄者是刚出生几天到1岁的小孩。我也常拍摄孕妇。

## 受何影响

进入摄影领域之前，10年的图像设计和Photoshop经验对我帮助很大。可是我在拍摄建筑、景观和体育等题材方面仍然有些欠缺。

我没有老师，纯粹是受到自己孩子的启示。我给我的第一个孩子制作了挂在相框里的照片，但是更喜欢看自己技术错误、构图糟糕的抓拍。孩子的表情是真实的、引人发笑的。现在我更加深切地欣赏和钦佩其他儿童摄影师，在我成为其中一员后还雇请了其他儿童摄影师来拍摄我的孩子。我还有一个摄影师单子列出了以后会请的儿童摄影师，因为我想知道他们如何拍摄我的孩子。每位摄影师都有自己的一套。

## 工作室

我的工作室在任何有阳光的地方。我没有雇员。有时候我看上去有些疯狂，像一个女人的独角戏，特别是在我做傻事逗乐孩子，从而得到极佳的表情时。

我在自己家里、客户家里、海滩和公园拍摄。在客户家里，我寻找巨大的窗户或者门，避免刺眼的直射阳光。在室外，我寻找开阔的阴影区。被摄者背后是开阔的天空，而被摄者正好在一棵大树的阴影之下，这是理想的拍摄条件。在海滩上拍摄时，我期待着能碰上阴天或者多云的天气。

## 时间安排

现在，我的拍摄预约已经排到了半年之后。我每周只安排两次拍摄，这样可以保证自己提供的服务和照片质量。这







种安排还能确保我有足够的时间和孩子们在一起。

我的客户打电话来约定拍摄日期，我偶尔也根据需要调整一下。

## 孩子与工作

我的儿子迈克尔和我的双胞胎女儿麦肯娜和卡琳是如此可爱，使我产生了拍摄他们的浓厚兴趣，并且他们极大地促进了我拍摄水平的提高。我计划在双胞胎女儿上学前班时实现技术上的飞跃，但是这提前发生了。我现在周五有常规的拍摄，并在周末额外收费，以便可以自由地和家人在一起度周末。在平时，我等孩子们睡觉后在电脑里处理照片。作为代价，我睡得非常少。这是遗传。我的父亲也是一个具创造性的人，我们的脑子总是在转，我们都只需要很少的睡眠（每天6~7小时）。

## 实现预期

刚开始摄影时我没有预期，我是一个发现了新爱好的家庭主妇。我给一个朋友的孩子拍了照片，他贴到了网络论坛上。这个免费广告给我带来了第一个"冷门"客户。我没有预期得到更多，但是持续追求着。

我从未想过每周会安排很多次拍摄。我喜欢自以为是，并且仍然在追求那种状态。我发现自己最不喜欢的部分，就是把客户的照片在网上贴出来之后的所有事情。我希望雇一个人做计价、订购照片、和冲印店打交道等事情。

## 拍摄技巧

**赢得合作** 这是拍摄给我的最大回报，我最喜欢的赞扬就是关于我如何和孩子们建立联系的。一个客户告诉我她4岁的孩子从来没有和摄影师这么热乎过。这个男孩一开始有一点害羞，但是经过击掌、笑话和关于篮球的对话之后，我让他咯咯直笑，放松了肌肉，并且像猴子那样挂在树上！

在拍摄一幅兄妹像之前，我从未拍摄过孤独症儿童，我了解到和他们沟通是多么难。于是我从来不要求他们看着相机。我穿得像一只青蛙并且叫他们给我起名字，我问他们"青蛙先生"有多少只眼睛，是什么颜色，还有舌头是什么样子。这非常有效。我设法拍摄到了一些眼神交流。

**光线** 我在外面拍照，热情的客户会带我参观他们家里的每一个房间。如果有二楼，我通常选择二楼，因为这些房间没有天井或者树挡住从窗户照进来的光线。我还要把纱窗从窗户上拿下来，这在客户看来可能很奇怪，但是这能让我使用更快的快门速度。因为大多数

拍摄是在早上婴儿最开心时，我寻找朝向所有方向的窗户和最亮的房间。

我喜欢把挨着窗户的墙作为背景，并且把沙发、椅子和桌子摆到离窗户近的地方。当室内光线允许时，我让孩子躺到父母的床上或者把一块黑色棉绒放到椅子上用夹子夹住，得到经典低调的感觉。在任何情况下，我都尽可能让被摄者靠近窗户。

**室外** 在室外，我的拍摄取决于一天中所处的时间。中午时分，我选择有很好阴影的树下，特别是那些从后面其他的树、墙或者篱笆产生了浓密阴影的地方。这让被摄者更好地从一个不使人分心的背景中突显出来。如果有可能，我喜欢等到刚好日落之前，那时阴影很长并且我有更大的色彩空间可以使用。我最喜欢的外景地是由灌木和树环绕的弯曲的木板路。

**道具和父母** 我有时使用道具。如果用，我就使用孩子自己的东西或者对这家人有特殊意义的物品。即使只是要拍摄孩子，我仍然设法鼓励父母在场，哪怕只是一只手、一个肩膀、一只脚。拍摄新生儿时，我通常把父母也拍进画面。这些小人儿伏在父母身上，更突出了他们的幼小可爱。

## 姿势和表情

对新生儿来说，看起来最佳的照片，是在我给他们摆姿势并且刺激他们，让他们累了20分钟后拍摄的。当他们睡着了之后，就可以把他们摆成任何我想要的姿势。当失去婴儿的注意之后，我就摇拨浪鼓或发出又短又尖的声音——就是那种孩子的玩具里发出来的声音。我把这些声音从牙缝里挤出来。婴儿会看着我，但是这只能发挥很少的几次作用。在那之后，“青蛙先生”就来了——我自己做的一个道具。这个青蛙是由松紧带套圈改成的，有绿头发、两个鼓出来的眼睛和一个粉色的舌头，我把它套在镜头上。我发现大多数孩子在很短的时间之后就烦它了。

对于大一点会走路的孩子，我的最佳照片是前20分钟拍摄的。在那之后，被摄者对整个拍摄过程就感到厌烦了。我通常在这个时候需要视觉引导。我唱歌、说话，把头从相机后面伸出来。

## 数码或胶片，黑白或彩色

我的所有照片都是用数码相机拍摄的彩色照片，但是90%的照片都被转换成黑白的。我的拍摄艺术有一半会考





## 连拍

当被摄者正在专心讲故事并且引出一系列表情时，我使用连拍，并且希望拍摄包括了整个故事。当一个初学走路的孩子在海滩上跳舞，或者一个5岁的孩子拒绝笑但忍不住咯咯笑时。当新生儿伸展和蠕动以设法变得舒服，或者婴儿吮吸他们的脚趾时。当一家人在木板路上走，想着拍摄已经完了并且自然地互动时。

基本上，我在被摄者自然状态时使用连拍。

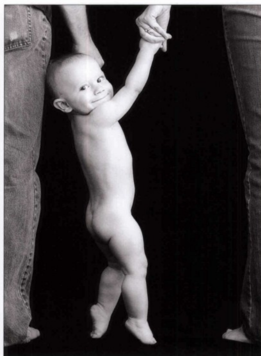
## 相机和镜头

我用尼康一些型号的相机拍摄，现在用D2X很舒服。我使用尼康镜头，最喜欢的是50毫米f/1.4镜头，在从窗户采光时百分之百用这个。在室外，我喜欢28~70毫米 f/2.8 AFS镜头。在被摄者有很大的空间活动时，使用变焦镜头更好。

## 宣传推广

我的第一个客户，是孩子游戏伙伴的一家人，我没有收拍摄费。在一年之后按自己想收的价格给照片定了价，在那之前一直提供折扣。那样，客户们一开始就知道我的定价会是什么样子。回首过去，我的价格曾经很低，但是现在我已经比开始时翻倍了。我的网站对于支持口传的推广非常重要。当客户分享他们的网上图片库时，都倾向于观看我的“佳作选辑”。我设法每月更新图片，尽管实际间隔可能更

虑转化，因为我认为这等于买最好的专业黑白胶片，并且懂得如何使用它。黑白照片有一种永恒感，我觉得它让被摄者的心灵直接表露出来。当我让照片保持彩色时，它必须感觉正确。就像我受到了客户家里墙面颜色的启发，或者室外色彩很吸引人，或者阳光在一天中的特定时候感觉很温暖。





长。我觉得特别忙是好事。

## 收费

我设法保持定价简单。我提供两种拍摄计划：一个是在当地某处的小型拍摄，包含12张照片；另一个是在更远地方的完整拍摄，包含30张照片。照片单独定价。我从来不提供照片套餐，但是提供一种包含5英寸×7英寸（12.70厘米×17.78厘米）照片的相册作为单元产品来销售。我把孕妇和新生儿，或者婴儿第一年的4次拍摄组合起来，从而给拍摄费打折，这在建立客户基础时起到了很好的作用。事实上，它的效果好极了，因为我比自己想象的要忙。我现在的拍摄都是单独定价，并且回头客越来越多。我根据提前多久安排时间来提价——这意味着比过去几年的价格提高了两倍。

## 编辑和冲印

我自己用Photoshop编辑照片，这是整个过程里我最喜欢的部分。我使用Photoshop把彩色照片转换成黑白照片，并且保持高光亮度，有着平滑梯度的阴影。我在专业冲印店冲印照片。所有文件都是从我的电脑里通过因特网传到他们的服务器上，这是现代科技进步带来的方便。

## 照片展示

我通过网上幻灯片给客户展示照片。我不考虑任何“预印”，这意味着除了客户的订单之外不需要额外的工作。我不想让孩子父母有和他们的最终照片相似的图片。我不销售数码文件，但是提供一个包含5英寸×7英寸（12.70厘米×17.78厘米）照片的相册。

## 设计和冲印

我每页只放一张照片，所以设计并不费太多工夫。我注意照片的次序，这样它们就可以讲述一个拍摄过程的故事。因为缺少时间，我不提供咖啡桌上用于装饰的相册，但是希望在未来提供。因为有图像设计背景，我绝对会自己设计，因为我是一个控制狂并且喜欢做这个事。

我被订购得最多的照片是



5英寸×7英寸（12.70厘米×17.78厘米）的。作为挂在墙上的人像，11英寸×14英寸（27.94厘米×35.56厘米）是最流行的，但是近来有人订购了少量的16英寸×20英寸（40.64厘米×50.80厘米）照片。我对客户们想要展示大照片的欲望很兴奋，并且我的尼康D2X可以轻松应付大到30英寸×40英寸（76.20厘米×101.60厘米）的文件尺寸。

## 性格与成功

最近，一个客户让我乐不可支。在一开始拍摄一个4个月大的兴高采烈的小孩时，我就表现出婴儿般的面孔和声音，这样那个婴儿就喜欢我了。我听到孩子的母亲和她的帮手说："你看她真的喜欢孩子。"我想停下来去谢谢她，但还是继续拍摄。我真的相信，和被摄者之间的沟通是捕捉他们真实表情的关键。是的，摄影师的性格对于建立和被摄者的联系能起到很大作用——还有和他们的父母。

PDG

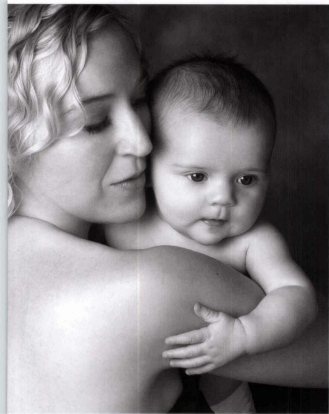
## 第十三章

# 托马斯·巴尔萨摩

托马斯·巴尔萨摩经营着一桩兴旺的人像生意，擅长拍摄儿童和家庭，他的工作室在伊利诺斯州巴灵顿的一家繁忙的购物中心里。他自学摄影并且十几岁时就开始拍摄人像。他把自己受到的高级教育归功于研究会和大会发言人。托马斯专攻黑白摄影，他觉得这种照片可以让观者更好地理解孩子的心灵。他还为莎伦·罗斯布鲁姆的一本名为《心灵低于但超越孤独》（McGraw–Hill，2004）的书提供照片。书中的文字和照片为观察孤独症的多重挑战提供了一个有意义的视角。访问www.portraitsbythomas.com可了解更多。







## 谈谈背景

1970年，我在10岁生日时得到了一台柯达傻瓜相机作为生日礼物，之后我开始拍摄芝加哥市郊的人们。一个朋友介绍我到暗房，我在那里开始学习冲印。

我用帮人割草的收入去维持摄影开销，并且在12岁时省下足够的钱建立了自己的暗房。16岁时，我在当地的相机店找了一份工作，在那里经常和摄影师聊天并且很多顾客让我推荐摄影师。高中一年级时，我印制了名片并且开始拍摄人像。

父母支持我在他们的地下室建了一个拍摄室，我的工作也拓展到了他们的起居室。从那以后，我给自己的黑白摄影风格小心地开发了一个有欣赏力的客户群。偶尔，我会给一些客户和拍摄人像的年轻人做新的企划。现在，我非常幸运地拥有了一个不只在当地还遍布美国以及少数其他国家的客户群。

## 受何影响

在20世纪80年代早期，因为想开展自己的人像摄影事业，我决定去攻读一个自由艺术学位，这不包括摄影的学习。

很多年来，我通过多个研习会和研究会学到了很多；然而，我的大部分知识来自对摄影书上成千幅人像照片的研究，我经常泡在图书馆和书店。当我看照片时，就会问自己，它们每一张给我什么感觉？我为什么有这种感觉？我发现作为灵魂窗口的眼睛是具有魔力的。

我得到的一个重要启示来自卡什的作品。我被他捕捉眼睛的能力打动了，并且受他的

影响我坚定了自己的方向。我最喜欢的善于捕捉眼睛的另一些摄影师是阿诺德·纽曼、大卫·贝利、格里格·戈曼、帕特里克·迪马奇勒和大卫·哈密尔顿。

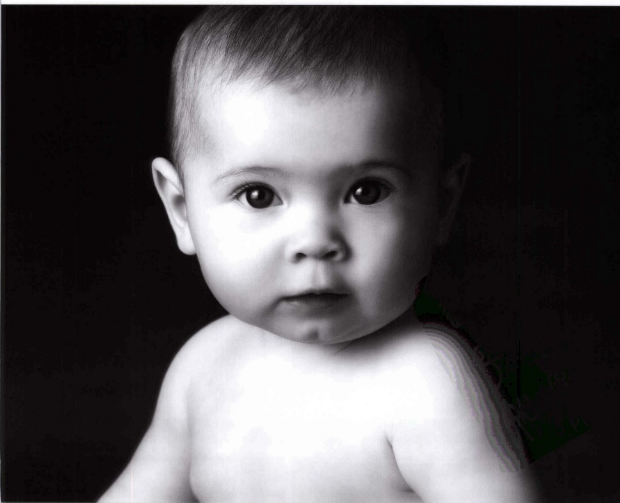
长期以来，我对自己的作品并不满意。我会拿自己的作品和上面列出来的艺术家比较，并且知道我可以学着制作有相似冲击力的照片。我经历了一个寻找自我风格的过程。当拍摄出更精美的人像后，我继续沉浸在摄影书成千上万的照片里。有几次，当在照片中感到失落时我竟然当众哭泣。通过追随内心的感觉，我终于发展了自己的风格。

## 工作室

我的工作室在一个位于繁忙十字路口的带状购物中心，占了两个单元。它包含了前面的接待室、摄影室、相框销售室、数码冲印室和我的办公室，办公室同时兼做销售和投影室。办公室是我最喜欢的房间，在这里的一个展示柜里保留着化石收藏，包含恐龙化石、陨石和手工艺品。成年客户喜欢检视这些样品，而孩子们则喜欢我的海水暗礁缸。用棕色和浅色调的电子舞台做装饰，我设法营造一个令人放松的环境。工作室有三个全职的雇员，一个是工作室经理，一个是产品经理，另一个是相框销售经理。

## 时间安排

我每周工作4天。我提前一天约见要来拍摄人像的客户，和小孩的父母商议并且给他们展示一些我的作品。我鼓励他们预先安排会面，一些外地客户应我的要求提前一天到达。









我对父母们解释说，我需要理解孩子才能真正拍摄他们和他们的家庭。我介绍自己如何工作，并且鼓励他们放松和享受人像拍摄的乐趣。“放松，做你自己，”我建议道，“这样照片会很自然。”我的整个操作过程都是连续的，帮助客户放松并且在拍摄他们孩子时完全信任我。

## 孩子与工作

我有三个儿子。最大的尼古拉斯，是高中二年级一个努力学习的孩子。老二韦德，是一个想成为科学家的12岁孩子。迈克尔7岁，他的笑容照亮了整个房间。我经常拍摄他们，但我在有孩子之前就熟悉了整个儿童人像摄影的过程。我拍摄家庭照近30年，所以当决定专门拍摄儿童时已有很多这方面的经验。

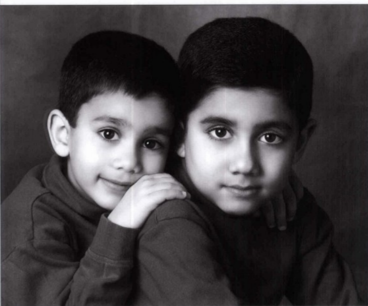
我的哲学是通过捕捉心灵制作有价值的人像，让人像的眼睛揭示每个人的个性特点。这在我对于儿童的理解中得到了验证。童年稍纵即逝，伴随成长记录诠释各个阶段的人像非常重要。最有价值的人像是写实的，而不仅仅是物理上的记录。

## 实现预期

我不确定在开始这项工作时是否有特别的预期，我只是喜欢自己做的事情。当进步时，我理解到捕捉有助于揭示童年本质的照片是多么重要。几年前，一个客户的父亲在拍完人像不久后就去世了，这使我感触很多。他和家人一起拍的人像里，包括一个1岁大的儿子，于是他们有了怀念他的照片。我曾经考虑留下任何质量的照片，因为有婴儿在场的拍摄过程很艰难。但是照片很成功，经验使我更有信心去继续学习如何制作真实的并且有情感价值的人像。我们有巨大的责任让每一次的拍摄都成为最好的。

## 拍摄技巧

**赢得合作** 我优先考虑的是赢得孩子们的信任，帮助他们明白要放松并且享受拍摄过程。我和孩子父母谈话也强调这一点，这样我们可以统一认识，让被摄者在拍摄过程中保持自



然。我们摆姿势，但是不强迫他们。我频繁地和孩子们说话，尽量使他们放松。我问他们想做什么、想吃什么，当他们分心时，他们不知道正在被拍摄。由于我们的谈话，我可以捕捉他们不自觉地展现自我的时刻。我力争捕捉各种表情，一些热情的，一些沉思的，希望创作出有价值的人像。

**父母们** 我鼓励父母退一步并放松。我不希望他们站在我背后扮兔耳朵。如果被摄者觉得不安全或者紧张，我让父母亲通过镜头看他们。我非常夸张地表扬他们看上去很棒，父母的感情就会喷涌出来，并且帮我捕捉另一个精彩的时刻。情绪和光线会随着拍摄的进行而演化。

**在摄影室必须避免压力** 当父母紧



张时，孩子就会紧张，设法不要让这种局面发生在你的摄影棚。如果父母们阻碍我的工作，就建议他们退场待在更衣室或者接待区。

**室内光线** 我使用两个柔光箱，这样拍摄区域就足够孩子们四处跑了。我喜欢模拟窗户光线的柔光。光线设置保持简单，这样我就可以把注意力集中在被摄者身上。我一年只用一个背景，是一种有一些纹理的中灰细棉布。背景不是大问题，但是拍摄对象的脸是大问题。我使用反光板补光去模拟窗户照进来的光线。我的大多数作品都是在工作室里拍摄的。我不使用太多道具，有一辆古董三轮车多次参与了我的拍摄。



## 姿势和表情

首先要知道你在寻找什么。我拍摄个人精神的方法，是去理解孩子们的个性。一些孩子很外向，一些很害羞；一些孩子总是笑，一些很少笑。我的工作是真实地诠释每一个被摄者。当没有被胁迫或不紧张时，他们会展现自我。我和他们说话并且让他们感觉舒适，这时按下快门。

## 数码或胶片

用了25年胶片之后，我转而选用数码相机，这让我可以交付更好的作品。数码在大多数方面更有效，尽管需要花费更多的时间在电脑前，编辑合理数量的照片可以不让客户被淹没。

我专攻黑白照片，因为这可以很有效地让观者的视线集中到被摄者身上。我用相机拍摄彩色照片，然后用Photoshop转换成黑白的。数码技术可以让我尽可能拍摄更多照片，并且不用去应付化学药剂。我绝不再回到用胶片的年代。

## 连拍

有时，我寻找孩子微笑的自然时刻，并且快速连拍。一旦有了很好的姿势，我经常连拍以捕捉面部的细微变化。当我设法捕捉有表现力的时刻时，即使最小的变化也可以使已经很杰出的照片变得更好。

## 相机和镜头

我使用一台佳能1DS和一个70~200毫米镜头，并且在摄影棚里给它装了单脚架。我使用Dyna-Lites和两个Larson柔光箱。我几乎只在工作室拍摄，因为喜欢对简单光线设置的控制，并且可以避免从孩子身上分心，也不会被设备搞得一团糟。拍摄一个排得很宽的合影



时，我使用更短焦距的镜头，但是拍摄单人和小合影时从来不用。

## 宣传推广

口传广告是给我带来客户的主要渠道。我总是全心全意地对待每一个企划，而客户认为我正在拍摄他们孩子最讨人喜欢的姿势和表情。我同样在针对父母的杂志上登广告，并且在餐馆、医生的办公室、发廊和商场放了一些人像作品做展示。

## 收费

我的价格是高位的，并且每年都提价，这取决于市场需求和我忙碌的程度。在高价位领域，付得起钱的人越来越少。设法拓展市场的区域需要持续的努力，但是降价对我来说不是一个合适的选择。

## 编辑和冲印

在每次拍摄之后，我制作一系列黑白的JPEG文件去编辑和观看。我有一个全职的打印技师，并且在房间里用爱普生宽幅9800打印机打印所有东西。我喜欢自己打印作品带来的控制和效率，这看起来和我的创作努力一致。

## 照片展示

我喜欢预约观看。我把数码文件投影到办公室的屏幕上，通过幻灯片展示使家长的情感和照片联系起来。然后，我们开始选择照片和冲印尺寸。我们讨论什么照片会展示在他们家里，并且我建议挂在墙上的人像和小一些的放在桌面的人像都订购一些。

## 设计和冲印

我们提供家庭和儿童的人像影集，并且所有设计和排版都是在工作室里完成的。我们最受欢迎的挂在墙上的人像尺寸为16英寸 × 20英寸（40.64厘米 × 50.80厘米）~24英寸 × 30英寸（60.96厘米 × 76.20厘米）。客户根据他们的墙面和展示空间的大小决定照片尺寸。我们也讨论观看距离。我强烈感觉到大尺寸的人像应该有“经典”的姿势和表情。那些“有趣”（大笑）的照片尺寸应该小一些。

## 性格与成功

我是A型血的人，总是目的明确并且高度紧张。我得设法放松，这样才可以让客户放松，从而捕捉最自然的时刻。我也知道放松对人的健康有好处，并且让生活更美好——特别是当一个人老了以后（不必提及妻子更欣赏我放松的时候）。

## 第十四章

# 奥黛丽·沃拉德

奥黛丽·沃拉德和丈夫以及4个活泼的儿子住在芝加哥市郊。“我一决定做摄影师，就毫不犹豫地选择专门拍摄儿童。”她使用现场光拍摄的作品，曾经被登载在《时尚》、《芝加哥杂志》和《芝加哥城市宝贝》上。她的作品也展示在黄金海岸沿岸的商行里。奥黛丽努力在她繁荣的事业里用热情去创造记忆。访问www.alwphotography.com可看到她更多的作品。









## 谈谈背景

我是一个无师自通的摄影师并且是5个孩子的母亲。当我做电脑程序员时，两个孩子在托儿所和学校，但是有了第三个孩子之后我成了家庭主妇，现在第五个孩子已经出生了。有一天，丈夫带回一台从他妹妹那里花了50美元买来的130万像素的富士FinePix数码相机。他告诉我："送给你的！也许这可以让你在家更有事做。" 我想：哇！太棒了！我可以按下快门之后立即看到拍摄的照片。我从未真正意识到这是一个从事摄影创作的开端，或者自己会作为专业人士而进行拍摄。

我开始每天给自己的孩子拍照，并且用Adobe Photo Deluxe转换成黑白的。我还没回首往事。我没上过课或者得到其他摄影师的帮助；我只是实践，并且实践了很多。最近，我开始拍摄福特模特中介公司的十几岁的青少年。

## 受何影响

来自于一个专业商人家庭，我总是有敏锐的经营头脑，这帮我建立了自己的生意。我没有受到任何摄影师或者摄影导师影响。我开始时记录自己孩子每日真实的生活。我经常看杂志寻求摄影灵感。我的丈夫和父亲都是杰出的商人，他们帮助并引导我成功进行了角色转换。

## 工作室

我完全在室外工作，并且在客户自己的环境中依赖自然光拍摄。我学会通过测试在客户家里寻找合适的拍摄地点。我没有助手，独自工作。

## 时间安排

我在每周的工作日安排1~2次拍摄。在不工作的时间，我和家人一起。丈夫和孩子们在家时我在外面拍摄。我们倾向于早一些计划假期，并且提前把这些时间圈出来。我鼓励所有客户至少提前4周确定预约计划。我会在周末安排拍摄，但是对这些额外时间的收费会更高。如果拍摄地点太

远，我会把客户推荐给离拍摄点较近的其他摄影师。

## 孩子与工作

4个帅气的儿子是我干这行的原因，他们不是那种可以耐心坐在工作室里的孩子。在我学习摄影期间，追着他们到处跑教会了我如何处理快速移动的主体，通常是在光线较弱的情况下。我掌握了让手保持稳定的方法，这在常用的f/1.8和f/2.8这样大光圈拍摄的条件下非常重要。我会用1/125秒或者更快的快门速度，这取决于光线的亮度。我通常不把快门速度设到比镜头焦距低，以避免相机抖动。

现在，我和丈夫是搭档。我们想让孩子大多数时间和我们两个中的一个在一起，因此我们没有雇用保姆。同步的时间表是必需的。另外，很幸运我们的父母可以帮忙照看孩子，使我们有一些单独在一起的时间。

## 实现预期

我对预期的态度非常现实。然而，我还是没有预期到展示的重要性。你想为拍摄建立的所有印象，都要展示在你的作品里。你的照片应该有自己的风格并且经营方面应该反映出那种风格。我还发现必须制定好规则。一个是客户必须在多长时间之内下订单；另一个是预印的所有权只能属于我。在订购照片时必须全款付清人像的费用。这些规定会让你自信并且使生意更顺利，它







们还可以增进你和客户之间的交流。

## 拍摄技巧

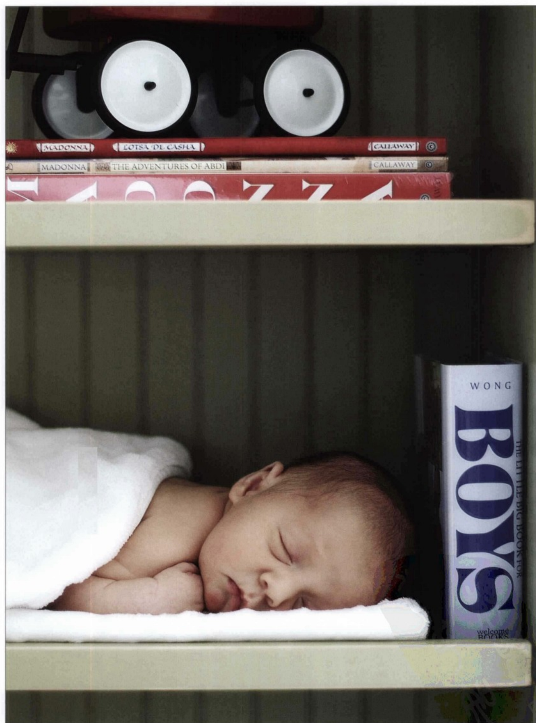
**赢得合作** 我设法使拍摄方式尽可能少地侵入孩子的世界。第一次到他们家时，我必须要去认识这个孩子。我喜欢让孩子在他们自己的房间里向我展示他们的玩具，有过自己带孩子的经历，使这一切变得非常容易。我通常知道正在流行什么玩具和卡通，我设法让自己处在他们的高度，像朋友一样交流。

**考虑光线** 光线是摄影的全部，并且我使用自然光而不用反光板，这让我保持了创造性。我喜欢自然的眼神光。因为通常在到达客户家之前不确定光线条件，我无法预先准备拍摄。我坚信可以找到足够的环境光线。你只需要策略地找到它，并且和拍摄对象完成拍摄工作。我的很多拍摄都是在浴室里完成的，因为那里有最好的光线。幸运的是，浴室几乎全都足够亮以反射光线。

我搜寻整个房子里最好的现场光，并且在那里进行拍摄。我寻找可以被恰当地放进照片里的物品，例如家具、墙面、枕头和地毯。我还挑出衣服来拍摄。我通常让孩子们自己照看自己。在我拍摄时，孩子的父母可以做家务、打电话或者看电视。一小部分父母就想和孩子们待在一起，但是我不想让他们去引导孩子，我需要目光交流。为了避免混淆，我同父母和孩子交替着说话。如果父母坚持要在旁边，我就告诉他们，这会得到很多孩子注意力不集中的照片，于是建议他们离开这个房间。

**室外拍摄** 我设法待在开阔的阴影区，这种光线是柔和的并且确保被摄者不会斜视。我设法避免在太阳最大时拍摄；但是如果不得不在中午时分安排拍摄，我就寻找开阔的阴影区。如果找不到，我就让太阳在被摄者背后，尽可能地利用逆光。

对室外拍摄地点来说，我使用树、海滩、砖墙和小路作为背景。我远离一些常用的背景以避免重复，使照片保持新鲜感。我允许孩子自由跑动，并且通常跟着他们跑。当他们


MADONNA
LOTSA DE CASHA
CALLAWAY
MADONNA
THE ADVENTURES OF ABDI
CALLAWAY
WONG
BOYS
THE LITTLE BIG BOOK FOR
welcome BOOKS





停下来时，我已经准备好拍摄了。我和他们互动而不只是看着他们。为了得到目光交流，必须和他们互动。

## 姿势和表情

任何年龄的孩子都有动人的表情和姿势。我设法通过得到他们的信任来捕捉到这些，并且让他们觉得放松不会花费太长时间。我可以做出大傻瓜的样子，来捕捉一些真诚的笑容。我不讲故事，但是说一些事让他们笑，或者玩游戏以接近他们。我不使用道具。

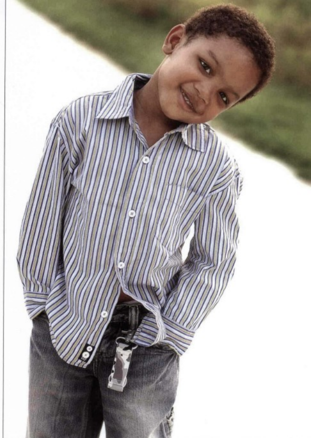
## 数码或胶片

我用数码相机拍摄并且同时展示黑白和彩色照片。我想黑白照片绝对是卷土重来了，并且本应如此。黑白照片很美，但是我也喜欢彩色照片。我不会让客户预先决定。如果一张照片不论黑白还是彩色看起来都很好，我就把它们都展示出来。彩色看起来好，我就把照片展示为彩色的。我拍摄的感光度范围在ISO 100~400之间，很少用到ISO 800。

## 连拍

我通常不会拍摄一些连续的照片，也很少拍摄生活照。我着意刻画目光交流，这是不使用连拍的原因，除非孩子正在学走路或者做一些有趣的事情。在我看来，连拍的效果大多很相似，而我展示的每一张照片都是大不相同的。





## 相机和镜头

我现在使用富士S3 Pro相机，装了尼康镜头，而我最喜欢的是尼科尔50毫米f/1.4镜头。定焦镜头在最大光圈下拍摄室内自然光的场景非常完美。我觉得它们比变焦镜头更清晰。我拍摄时与孩子们非常亲密，所以使用50毫米的镜头以允许我在拍照时能更接近被摄者。

## 宣传推广

网站是我唯一的最有效的营销工具。这是把我的作品展示给当前和未来客户的方式，并且这也是和他们交流的主要渠道。我通过每月更新来使网站保持新鲜感，这鼓励人们经常回来看看。我的风格总是在不断演化。

在开始时，我和要建立客户群的地区的商行签订协议，并且在他们那里放上大幅展示照片，照片上的被摄者是这些店主的孩子。这些人仍然是我的客户和朋友，我有规律地拍摄以他们的家庭为核心扩展的家庭。

我现在还有印在帆布上的照片，展示在芝加哥麦迪逊的小店。通过满意的老客户做的口传广告和网站曝光，我的名字被其他人知道。

## 收费

我只收拍摄费，并且照片价格取决于尺寸。我觉得自己的价格属于中高价位，尽管价格和每个市场的具体情况相关。和本地区的其他摄影师比起来，我的价格不高；但和其他地区的摄影师比起来，我的价格可能非常高。我几乎每年都提高价格，主要根据市场情况来调整。

## 编辑和冲印

我编辑所有照片，然后使用专业冲印室去冲印。考虑到我的家庭负担和工作负担，一

个冲印室是最佳选择。然而对于拍摄青少年模特的商业化的工作，我不冲印任何照片。我通过光盘交付照片，客户会自己冲印。我对拍摄模特选集提供统一的定价，这和传统商业摄影收照片使用费不同。对于青少年模特，我交付JPEG文件，然后冲印室会完成冲印之前的所有修版工作。冲印室也会给儿童人像照片做最小的修饰。我感觉儿童不需要很多Photoshop工作。如果孩子脸上有口水，就让它在那。我的名片上就有一张婴儿流口水的照片。孩子们不总是“完美”，并且我不愿让他们表现得过于完美。

## 照片展示

在我安排好订购预约之后，我会带着纸张预印到客户家里去。然后他们在家里做选择。客户如果买下预印相册也可以。

## 设计和尺寸

我销售包含全部拍摄的照片的手工制作的相册。我自己把照片装到相册上。通常是5英寸×7英寸（12.70厘米×17.78厘米）的照片，并且保持设计非常简单。客户买得最多的照片尺寸是8英寸×10英寸（20.32厘米×25.40厘米）和16英寸×20英寸（40.64厘米×50.80厘米）。因为自己的摄影风格不是传统的，我倾向于吸引那些非常时尚的客户，他们的家庭装饰同样也很时尚。



## 性格与成功

性格是我成功的关键。我是个非常善于交际的人，对所有客户都很感兴趣。我喜欢和他们说话并了解他们。我总是很高兴地发现我们有很多共同点，并且和他们中的很多人成了好朋友。作为老朋友到他们家里时，我受到了热情款待。当你和孩子一起工作时，如果没有魅力你就不会成功！

# 结语

写完这本书之后，我从15位多才多艺的摄影师那里学到了很多东西。其中突出的一点，就是你必须真正地理解和喜爱孩子，才能在这个最具挑战的人像领域获得成功。

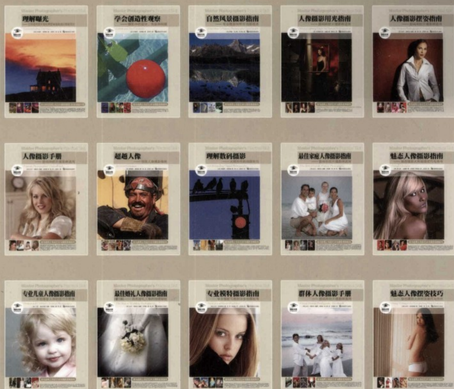
另一个共同点就是，同样也是为人父母，本书中的大多数摄影师都面临平衡事业与家庭的挑战。就像本书中所说的那样，无论如何，他们都能通过多种途径应对这个挑战。

此外，这些天才的摄影师大多数都是自学的。他们通过努力学习别的摄影师的作品、从导师以及其他有经验的专业人士那里获得经验，把摄影从爱好变为职业。

最后，这些艺术家大多数都不强调设备，有些甚至只用自然光拍摄他们精美的照片。

不管你是一个热情的初学者还是一个受过训练的专业人士，决定你在这一领域能否取得成功的，是性格、创造力、耐心以及和儿童沟通的能力。就像本书中的这些例子一样，对一个适合从事儿童人像摄影的人来说，职业生涯是对其创造力和专业性的回报。






Master Photographer's Practical Skill


LOU JACOBS JR.

**小罗·雅克布斯** 是一位经验丰富的专业摄影师，是Amherst Media公司《摄影师用光手册》、《杰出照片拍摄指南》等畅销书的作者。他还在《通俗摄影》、《摄影世界》、《现代摄影》、《彼得森摄影》等多家专业摄影刊物上发表了摄影作品和文字。


本书要点：

- 为拍摄儿童人像选择正确的相机、镜头和其他设备
- 拍摄杰出儿童人像的专业技巧
- 为小拍摄对象设置自然和生动的用光方案
- 赢得合作与有效引导
- 如何为客户提供满意的作品
- 宣传推广摄影工作室的妙点子、如何为影像产品定价


建议上架：艺术柜摄影类 生活柜摄影类

ISBN 978-7-5356-3244-9



9 787535 632449 >

定价：48.00元